

AL MAL WALTEGARA

صناعة الورق وقضايا الإغراق

ضريبة المبيعات على خدمة التشغيل للغير وتجاوز التطبيق العملى للإطار العام لنظرية الضرائب

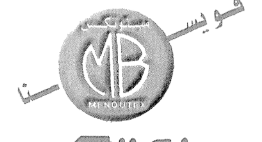
مشكلة التهرب من التأمينات الاجتماعية ومناقشة أساليب المشكلة والقضاء عليها

تفعيل دور جماعة حملة السندات وأثره على تنشيط سوق السندات فى مصر

مالية • اقتصادية • عامة • تصدر شهرياً

العدد ٣٨٣ شهر مارس - ٢٠٠١ السعر ١٥٠ قرشاً

بطاطين (مينوتكس)
مصنوعة من أرقى
الخامات العالمية



مينوتكس

شركة متخصصة فى غزل الصوف
والألياف وصناعة البطاطين فقط

تنتج ١٢ نوعا مختلفا من
البطاطين تناسب كل الأذواق

مارينا بالشنطة - كابرى بالشنطة
فونتانا - قمر - روميو وجوليت
بابا نويل - دب

الادارة والمصانع : قويسنا - الطريق الزراعى - ت : ٢٧٢٧٠٠ / ٢٧٤٢٧٠ - فاكس : ٠٤٨/٢٧٥١١١
مكتب القاهرة : ١ ش بنك مصر - ت : ٣٩٢٧٩٨٢ / ٣٩٣٤٥٠٤ - فاكس : ٣٩٣٣٠٤٤
مكتب الاسكندرية : ٢ ش الصحافة - المنشية - ت : ٤٨٠٢٨٤١ / ٤٨٣١٦٦٧

مجلة المال والتجارة

مجلة شهرية علمية - إقتصادية - مالية - عامة - تصدر شهرياً - مارس ٢٠٠١ - العدد ٣٨٣

رئيس التحرير	نائب رئيس التحرير
أحمد عاطف عبد الرحمن	أ. د. طلعت أسعد عبد الحميد

الإدارة والإعلانات والتحرير

١١ ش مريت باشا - ميدان التحرير القاهرة ت: ٥٧٤٤٦٣٠ - ٥٧٤٢١٩٠ - فاكس: ٥٧٥٠٤١٩

في هذا العدد

• الابحاث المنشورة بالقسم الأول محكمة وفقاً لقواعد النشر العلمي المتعارف عليها عن طريق الأساتذة كل في تخصصه

الاشتراكات

■ الاشتراكات السنوية ١٨ جنيهات مصري داخل جمهورية مصر العربية أو ما يعادلها بالدولار الأمريكي في جميع الدول العربية

■ ترسل الاشتراكات بشيك أو حوالة بريدية باسم مجلة المال والتجارة علي العنوان أدناه .

■ الاعلانات يتفق عليها مع الإدارة

ثمن النسخة

■ جمهورية مصر العربية ١٥٠

سوريا	٣٥ ل.س.	ليبيا	٥٠٠ درهم
لبنان	١٥٠٠ ليرة	السودان	٤٠ جنيها
العراق	١٠٠٠ فلس	الجزائر	٥ دينار
الأردن	٦٠٠ فلس	الكويت	٦٠٠ فلس
السعودية	٧ ريال	دول الخليج	٨ درهم

كلمة العدد

صناعة الورق وقضايا الإغراق


أحمد عاطف عبد الرحمن

غرفة صناعات الطباعه وهي تعاني من بين عشوائيات جمركية وبين المطالبين بالاغراق وحرصا علي الصالح العام أردنا أن نوضح أثر ذلك علي المطبوعات في أثر رسوم الإغراق علي السوق التي تدعيها شركات الورق المحلية لفرض رسم إغراق ورفع تكلفة المطبوعات نلخصها فيما يلي :

أولاً: أن فترة الإغراق المدعى بها قاصره على بعض شركات فى إندونيسيا وروسيا وهذه الفترة كانت هناك ظروف إقتصادية وسياسية عامه كان لها أثر كبير فى التصرفات والمعاملات الماليه داخل هذه الدول - وقد زالت أسباب الاغراق المدعى بها مع زوال هذه الظروف وعادت الاسعار تتوازن مع الأسعار العالمية فى بورصة الورق .

ثانيا: أن الشركتين المحليتين اللاتين طلبتا بحمايتهمامن الأغراق لا يوجد لديهما فائض سوى إنتاج تالف ومعيب من السنوات السابقة وأن إنتاج شركة راكتا فى ذات الوقت ليس لديها مخزون جيد راكد رغم عدم الجوده وهذا يرجع إلى المدخلات من قش الأرز المستخدم بنسبة كبيره بدلا من اللب مما يؤثر على الجوده ودرجة البياض ويجعلها غير صالحة لكافة الاستخدامات الطباعيه .

وأن إنتاج الشركات الأجنبية المتهمة بالاغراق يختلف إنتاجها من حيث النوعية والمكونات عما تنتجة الشركتان راكتا والأهلية مما يجعل المقارنه غير متوازنه على الاطلاق .

فالطباعة صناعة استراتيجية هامة تتعلق بحياة ٦٥ مليون مواطن

ثالثا: أن فرض رسم الإغراق له تأثير غير

مباشر وخطير يتعدى حجم الفائدة التى ستعود على الشركتين بكثير .

بالنسبة للموازنه العامة للدولة ستتحمل الجانب الكبير فى شكل زيادة الأعباء فى قطاع التعليم بالنسبة للكتاب المدرسى والجامعى بخلاف مطبوعات الدولة وهيئاتها ومؤسساتها وكلها لا تستخدم الورق المحلى لعدم كفايته أو صلاحيته فى جميع الأعمال فليس من أجل معالجة مشاكل تمويلية أو إدارية أو تسويقية للشركتين نطالب المجتمع بسداد ثمن هذا القصور. فالطباعة صناعة استراتيجية هامة تتعلق بحياة ٦٥ مليون مواطن فلابد أن تعامل مدخلاتها وبخاصة الورق بحساسية خاصة لتعدد الجوانب التى ستتضرر من وراء أى قرار لم يراع المردود الاقتصادى والاجتماعى :

١ ـ فالضرر سيؤثر على الموازنة العامة بالنسبة للعملية التعليمية والثقافية .

٢ ـ فالضرر سيؤثر على رجل الشارع وأولياء الأمور بالنسبة للمدارس .

٣ ـ سيزيد من التكلفة مما يفقد المنتج الطباعى المصرى الميزه التنافسية مع الدول العربية .

رابعا : أن الشركات الاستثمارية التى تطالب بالحماية هى الأخرى فهذا يعد خروجا عن الفترة المحدده لبحث شكوى الإغراق وكما أن هذه الشركات مازال إنتاجها فى مرحلة التجارب ولم يصل الانتاج إلى مرحلة الاستقرار. فلاشك سيكون لها من التأثيرات الايجابية فى سوق الورق فى السنوات القادمة بعد أن تعالج مشاكلها التسويقية .

خامسا : مشكلة الصناعه المحلية التى تطلب الحمايه فقد وفر لها الحمايه قرار السيد رئيس الوزراء وبخاصة هيئة المطابع الاميرية حيث طالبت بشراء الانتاج بالكامل لشركة راكتا والأهلية إلا أن هذه الشركات المتضررة كما تدعى رفضت الاستجابة لهذا الطلب حفاظا على حصتها فى السوق الداخلى. ومن ثم لا مبرر على الاطلاق لفرض رسوم إغراق وليس لديها مخزون راكد طالما لا يوجد هناك فائض جيد من الإنتاج أما عيوب الانتاج فلا حماية لها .

وقرار السيد رئيس الوزراء بالتعامل مع المنتج المحلى فى المقام الأول إن كان متاحا وهذا فيه حمايه مطلقة لهاتين الشركتين .

سادسا : أن متطلبات التصدير فى عملية التعبئة والتغليف تتطلب ورقا من جوده عاليه وبمواصفات غير موجوده فى الانتاج المحلى من الورق خاصة النشرات المصاحبه لعلب الأدوية وما شابه ذلك .

سابعا : أن المواصفات القياسية للورق والصادره فى عام ١٩٥٨ صادره فى ظروف الاقتصاد المغلق ولا تتناسب مع المواصفات العالميه. وجار تعديلها بمعرفة وزارة الصناعه حاليا .



دكتور طلعت أسعد عبد الحميد

أستاذ التسويق والإعلان ـ كلية التجارة ـ جامعة المنصورة

التسويق ووسائله

عندما تفكر المنشآت في النمو، فإنها تبحث عن كفاءة عمليات الإنتاج والتشغيل وخفض النفقات، والحصول علي حصة تسويقية، وفي عالم التسويق ندخل عالم الإبداع من خلال تقديم منتجات جديدة، والكفاءة تبني علي التنسيق المتكامل بين الأنشطة وتقليل الفاقد والضياع فالعيب الرئيسي في تفكيرنا أننا نفكر قطعة قطعة .. ولا نفكر في شكل الصورة ككل.



طلعت أسعد عبد الحميد

والإبداع ليس عملية مسلية للمنشآت بقدر ما هى عملية مكلفة للغاية حيث التجربة والخطأ ، فالبداية الخاطئة والتغير السريع جدا فى المعلومات أمر مكلف للغاية . ففى شركة Sharp نحو ١٥٠ مجموعة عمل للتطوير للمنتجات الإلكترونية الجديدة .

والإبداع دائما هو مفتاح الأسواق الجديدة ، فالمنشآت تطور نفسها من خلال فتح الأسواق الجديدة . وحتى تتطور عملية الإبداع فى التسويق ، فإن إدارة المنشأة يجب أن تقبل مقدما أن تتعامل مع ظروف عدم التأكد Uncertainly ، فرجال التسويق الراغبون فى استخدام أفضل للابداع والتكيف مع التغيير عليهم عدم المحاولة فى التنبؤ بما لا يمكن التنبؤ به فهناك الكثير من المنتجات التى لاقت نجاحا رغم نقص المعلومات الأساسية عن إمكانيات استخدامها مستقبلا .. وبالتالى فإن مجرد الاعتماد على أسواق حالية ليس ابتكارا.. فالمنشآت تخترع وتقدم التكنولوجيا ثم تضع تطبيقات لها . لتتناسب مع حاجات ورغبات العملاء . ورجل التسويق الناجح لا يخلد للراحة اعتمادا على نجاحاته السابقة .. فلولا التجديد المستمر لما كانت النجاحات التالية ..

وسائل تحقيق الابتكارية والتطوير :

١ ـ التطوير الذى يعتمد على التكنولوجيا الأساسية ، حيث اعتمدت اليابان بشكل كبير على التطوير من خلال تطوير التكنولوجيا وقد تأكد ذلك فى معظم الشركات اليابانية مثل Honda .

٢ ـ التطوير فى التطبيق والعمليات ، تنجح الكثير من المنشآت رغم عدم توافر تكنولوجيا جديدة .. أو تعتمد على طريقة التقديم والبيع وتطويره .. (مثل أميركان أكسبريس) .

٣ ـ التطوير المرتبط بإشباع حاجات غير مشبعة لدى العملاء ، حيث ترتبط استخدمات وتصميم المنتجات الجديدة بما يتناسب مع حاجات ورغبات العملاء والتطور فيها ، فضلا عن إمكانية الحصول على مجموعات جديدة من العملاء الجدد .

٤ ـ التطوير من الخيال الخصب ، حيث يرتبط التطوير التسويقى فى مجالات يمكن للخيال أن يقدم شيئا جديدا ومتغيرا ، وخاصة فى مجالات النشر ، والسينما والفيديو ، والتليفزيون عادة ما يسمى هذا النوع الهندسة الفكرية Imagineering .

٥ ـ التطوير المرتبط بالبحوث العلمية ، وهذا التطوير ناتج عن جهود معملية وبحثية فى حقل الأعمال بما يمكن من تقديم الجديد .. ويظهر هذا بشكل كبير فى شركات الأدوية وشركات الحاسبات الآلية والكمبيوتر .

٦ ـ التطوير الناتج عن الأداء الوظيفى المتميز ، إذ تقوم العديد من المنشآت بالقيام بمجموعة من الوظائف المتميزة، التى ترتفع فى أدائها على النحو الذى يتفوق على المنافسين ، وباستخدام خبرات خاصة ومتميزة مثل التفوق فى التصميم (بورش) ـ والتفوق فى الترويج (بروكتور آند جامبل) .

عناصر العملية الإبداعية

* وضوح الرؤية ، من أهم عناصر التفكير الإبداعى الرؤية المتكاملة للموضوعات والبيئة المحيطة ، والمعنى بوضوح الرؤية الإدراك الإبتكارى للموضوع وأبعاده .. فنقص المعلومة آفة الابتكار .. كما أن الاعتماد على معلومات تقليدية دون الربط فيما بينها أبعد ما يكون عن عملية الابتكار ،

* خطط أفكار بلا حدود ، ويعتقد الكثير أن وفرة الأفكار يجب أن ترتبط بجودتها .. ولكن على العكس تماما .. فإن وجود البدائل الابتكارية وتعددها هو المطلوب كما وليس كيفا . لأن المطلوب فى هذه المرحلة هو الحصر المتكامل للأفكار دون أى عملية تقييم .. حيث يبدأ البحث والتحليل والمقارنة والربط .

* الحل الواحد لأى مشكلة يعنى نهاية الفكر الابتكارى، إذ أن العنصر الحيوى للإدارة الإبداعية بقدر الحلول وما تتصف به من مرونة فكرية ، والنظر للأشياء بصورة متجددة ، والنظر إلى التغيير والتجديد باعتباره إضافة مطلوبه .

* القفزة إلى الجديد ، من أهم الأسس العملية الابتكارية أن تصل الى ما لا يصل إليه الآخرون ، فالمقلد لا يتلاءم مع الظروف أو البيئة المحيطة ، فكل إضافة أو تعديل بصورة تتلاءم مع المتغيرات المحيطة تكسب القرار قوة وتتزايد نسب الإشباع للحاجات والرغبات .

* الوقت ، من الضرورى أن يتم توليد وتقديم الأفكار فى فترة زمنية محددة إذ أن تقديم الجديد أو تطوير الفكرة بعد الوقت المحدد هو أمر غير مجد .

* إن التغير والتجديد ، وإعادة التجديد من الأمور الطبيعية واللازمة لتواجد واستمرار أى مؤسسة .. وأن كل مؤسسة لا تستند فى حركتها على الإبداع سوف تتآكل وتخرج من السوق .

* الإبداع عملية فكرية شاملة قبل أن تكون خطوات عمل محددة .. وتضافر الجهود لتحقيق الإشباع الأمثل للعملاء .

* التكيف مع مستجدات العصر ، وتقديم كل ما هو جديد وفريد ومتميز . . يتناسب مع متغيرات االبيئة الداخلية والخارجية الأمثل للعملاء .

* الإبداع هو القفز لتغيير وتقديم كل ما هو غير مألوف من خلال التوصل الى ما هو جديد إما من خلال تطوير منتجات قائمة أو تقديم منتجات جديدة لأول مرة فى شكل سلع وخدمات ويتأتى ذلك إما بتجميع أشياء موجودة بالفعل فى شكل دمج لعناصر متعددة قديمة يؤدى دمجها لتقديم جديد بما يؤدى الى تغيير فى مهمتها أو تقديم منافع جديدة .

ماذا تعني الابتكارية

* الإبتكارية .. هى اللعبة التى تسعى إلى الربط بين الخيال وإمكانيات التحقق ، وبما يقود الى الجديد المرتبط بالأفكار والناس والبيئة المحيطة . أو

* الإبتكارية .. هى النشاط الدائب والمستمر للملكات الذهنية للإنسان سعيا وراء الجديد الذى يمكن أن يحدث تغييرا دائما نحو الأفضل . أو إيجاد حلول ذات جودة عالية للمشاكل المحيطة .

محاذير علي طريق التفكير الإبتكاري

(١) يستخدم الناس العقل كمخزن للمعلومات ، والربط فيما بينها ، ثم استرجاعها .. ولكنهم لايستخدامون عقولهم فيما خصصت له فى إنتاج وتقديم الأفكار الجديد .

(٢) تعلمنا فى حياتنا طرق ومبادئ للتفكير تعتمد على الحلول سابقة التجهيز ، وهو أمر لا يتناسب إطلاقا مع السرعة فى اتخاذ القرارات وتعقد المتغيرات المحيطة وتغيرها .

(٣) الحاسبات الآلية ليست بديلا للعقل البشرى ، فقد تقدم حلا لمشاكل معقدة دون تفكير يذكر .. ولكن علينا أن نستخدم الفتكير فى مجالات أخرى تعتمد على استكشاف وتقدم الجديد .. من خلال تفكير ابتكارى ليؤدى ما لا تستطيع الأجهزة والحاسبات القيام به .

(٤) تقديم أساليب جديدة لإشباع العملاء عن طريق خلق أفكار جديدة لتطوير المنتجات ، والحفاظ على الجودة، أو اتباع أساليب إدارية تحقق التفوق ، وبما يعطى قيمة مضافة Value added .

(٥) إن إتباعك شخصيا لأساليب التفكير الابتكارى تجعلك أكثر نجاحا فى عملك وفى منزلك ، حيث تكتسب القدرة على المغامرة والاستمتاع بقراراتك اليومية .. وتبحث عن تحقيق أحلامك بمتعة .. وتسبق أقرانك بما تقدمة من أفكار .. ومما لاشك فيه أن اتباعك لأساليب التفكير الإبتكارى يخلق توازنا فى شخصيتك فتكون لديك القدرة على قبول أفكار الآخرين وانتقادهم لك أو لأفكارك بصدر رحب ..

الابتكار علي المستوي الشخصي

* خطوات عملية التفكير الابتكارى وكيف يتجاوب معها الإنسان :

يظن معظم الناس أن الابتكارية تقتصر على المفكرين والرسامين والعلماء .. حتى أن البعض يطلق عليهم «المبدعين » .. ولكننا نعيش بلغة الابتكار فى عدد كبير من الأحداث اليومية .. فأى مشكلة تم حلها .. وإى صعوبة استطعت أن تواجهها بأدنى خسائر ممكنة .. فأنت مبتكرا .. ففى أى مكان أو موقف عندما تجد حلا لمشكلة ما أو تعمل شيئا جديدا .. أو تعدل وتطور شيئا قديما .. فأنت ترى الابتكار فى كل مكان ولكن هل من الصعب أن تكون مبتكر ؟؟ والعملية الابتكارية لها ستة أبعاد أساسية :

(١) حرية الفكر والتعبير Inspiration .. وهى تعنى إبداع الفكر .. المتعلق بالقدرة اللامحدودة على إبداء الأفكار.. In which you generate a large number of ideas

فعندما تعبر .. وتجرب .. وتتحمل المخاطر .. فإنك حتما مبتكر فمن خلال أكبر عدد من الأفكار .. تخرج فكرة واحدة طيبة ومتميزة .. ولكنها لن تخرج إلى النور إلا إذا خرجت فى وسط هذا الكم من الأفكار غير المفيدة والإبتكارية هى منجم الماس كم منالمتاعب والأتربة ترى وتحصد .. حتى تجد ما تحتاج إليه .. وعلى قدر ما تفكر فى البدائل .. على قدر ما تعطى أفكارا جديدة .. أعلم دائما أنك سوف ترفض ٩٠ ٪ مما تبدى من أفكار ..

(٢) أن تكون الصورة واضحة أمامك Clarification .. وعليك ألا تنسى الإجابة على مايلى : In which you focus on your goals

* ماذا أود أن أحقق مستقبلا؟

* ماذا أحاول أن أقوله ؟

* ما هى المشكلة الحقيقية التى تبحث عنها ؟

* بعد أن تنتهى هذه المهمة « ماذا أود أن أرى من نتائج » ؟

* كيف يمكننى أن أشغل الفرص المتاحة امامى ؟

فالمبتكر شخص محدد الاتجاه .. واضح الهدف .. لا تفقده التفاصيل أغراضه .

(٣) قـم بتصفية الأفكار Distillation .. أى ابحث عن أى من الأفكار المعروضة تحقق أهدافك بكفاءة Determine which one work on وهى مرحلة الرؤية الانتقادية للأشياء .. والتحكيم البسيط والروح الانتقادية هى بداية الإنتاجية البناءة ..

(٤) الاختبار النهائى للفكرة Perspiration ، حيث تحدد بشكل واضح هدفك .. لأن العمل الحقيقى .. وبالتالى فهى مرحلة توصيف الهدف .

(٥) قم بالتقييم Evaluation .. حدد عملك الماضى .. أوضح بشكل قاطع نواحى القوة والضعف .. وحدد ماذا يمكن أن تطور .. وماذا يمكن أن تلغى .. وقد تحتاج مراحل سابقة تعيدها .. فلا تتردد . فلا يمكن أن تجد شيئا بديعا وسليما من الوهلة الأولى .

(٦) ضع الأمر محل فكرك واهتمامك In-cubation .. فالفكرة التى تنسى تذهب ولا تعود تحتاج الى الرعاية .. تحتاج أن تدخل الى أعماقك .. وتظل معك فى كل وقت تعالجها بصبر ورؤية .

العمل في التسويق .. عمل ابتكاري ..

* هل تضيف عميلا جديدا الى منشأتك ؟
* هل تحث عميلك على تعديد استخداماته ؟
* هل تقدم اقتراحا إلى شركتك لتعديل المنتجات ؟
* هل تقترح على شركتك تعديل الكميات المنتجة؟
* هل تضيف أماكن ووسطاء جدد الى منشأتك فى التعامل ؟
* هل تزيد المجموع الكلى لمعاملات شركتك ؟
* هل تقيس ناتج جهودك التسويقية بقصد الاستفادة؟
* هل تتفق على الترويج فى الوقت المناسب ؟

إذا كنت تفعل كل أو بعض ذلك .. فأنت مبتكر ..

احذر هذه الكلمات .. فهى تقتل ابتكارك :

١) حاولنا قبل ذلك فى هذا الموضوع .
٢) أتعقد أنها سوف تأخذ وقتا طويلا فى الدراسة ؟
٣) شئ مكلف للغاية .
٤) ليست من اختصاصى .
٥) هذا ليس شغلك .
٦) ليس هذه فلسفتنا فى العمل .
٧) اذهب واكتب ذلك قبل عرضه على .
٨) شئ مستحيل .
٩) يمكن ننفذ هذا بعد سنه أو أكثر .
١٠) أنت قد تكون صح .. ولكن أنت عارف ..
١١) هذه فكرة غبية حقا .
١٢) هذه أشياء لن ترضى العملاء .
١٣) هذا شئ غير مهم بالمرة .
١٤) أنت تتعامل مع عملاء لا يفهمون .
١٥) كفاك أفكار واذهب لعملك .
١٦) عموما دى فكرة طيبة .
١٧) شركتنا صغيرة على الأفكار الكبيرة .

١٨) هذه أفكار تطبق فى مؤسسات صغيرة .

١٩) ليس لدينا أى وقت نناقش الموضوع حاليا .

- **هذه الجمل تعني أنك مبتكر :**

(١) هل هناك أى أسئلة أخرى أو استفسارات ؟

(٢) قبل أن تتخذ قراراً نهائياً .. تعال نناقش البدائل المتاحة .

(٣) أين يمكن أن تحصل على معلومات إضافية عن هذا الموضوع .

(٤) فى ضوء المعلومات الجديدة ، فإنى أغير رأى فى هذه المشكلة الى ..

(٥) دعونى أسأل قبل أن أتخذ القرار ..

(٦) حقيقة أنا لم أفهم المقصود هنا .

(٧) هل هذا هو الذى تعنيه ؟

(٨) تهمنى مساعدتك لى بأفكارك ، حول المشكلة أنا مهتم بها .

(٩) كيف يمكن أن نحسن هذا الحل ؟

(١٠) هل تعتقدون أننا قد نسينا شيئا ؟

(١١) ماذا يحدث لو ....

(١٢) هل هناك أى اقترح آخر ؟

(١٣) لماذا نعد هذا الأمر بهذه الصورة ؟

(١٤) أنا حقيقة لا أدرى الكثير عن هذا الموضوع .. ما رأيك ؟

(١٥) شكرا .

المنشأة التسويقية المتطورة والعملية الابتكارية

The Innovative Organization

حتى تظل مؤسستك فى العمل فى ظل ظروف عدم التأكد .. والمنافسة الضارية وتتمتع بالنتائج المتميزة والربحية العالية .. فإن عليها أن تواجه مشاكلها بمداخل غير تقليدية .. ويحتاج ذلك بلا شك إلى عقليات غير تقليدية .. ويحتاج ذلك بلا شك الى عقليات غير تقليدية ذات أنماط ابتكارية فى التفكير والتطبيق .. فرغم أنك تقوم الآن بمجموعة أن الأنشطة التى تسعى لتطوير المنتجات وإضافة مميزات جديدة للعملاء ، والبحث عن مركز سوقى مناسب بين أقرانك من المنافسين .. فإن ذلك كله لا يكفى مع متطلبات عالمية الأعمال .. وظروف ما بعد عام ٢٠٠٠ ..

والسؤال الطبيعى ، هو ماذا يمكن إذن أن أفعل .. ألا يكفى ذلك ؟ .. وحقيقة الأمر وحتى لا أخدعك .. فالإجابة لا .. فأنت فى حاجة الى نمط تفكير مختلف لاتخاذ القررارات يبنى على أساس تنمية ملكات الإبداع لدى العاملين لديك .. بل أن غير المبدع منهم سوف يكون عبئا على مؤسستك .. كما أنك فى حاجة الى أساليب جديدة للتطوير والإنتاج والتوزيع للسلع والخدمات، والى مجموعة من المفكرين الذين يدفعونك إلى الأمام .. لديهم حوافز التنافس .. ويعلمون تماما كيف يكسرون حاجز الخوف التنافسى .. ويقدمون الأفكار .. وينفذون بأسلوب آخر وغير مألوف.

• متطلبات مؤسسة المستقبل

* وجود مجموعة من المفاهيم والأدوات والعمليات التى يمكن أن تولد حلولاً جديدة ومفيدة وغير متوقعة لمشاكل الأعمال .

* وضع أفكار غير تقليدية .. مدعمة بالمشاركة التى تدفع المؤسسة للنمو .

* أن يعـــرف .. ويتـــدرب ويمـــارس كـــل العاملـــين أســـس الإبداع .. والتفكير خارج نطاق العادة Thinking out of the box حـتى يمكن أن يقـدمـوا أفكارا جديدة مفيدة وغير متوقعة .

* خلق المناخ المتكامل الذى يجعل من العاملين معك أن يحبوا بصدق العمل فى هذا المكان .

• دعامات التطوير المستقبلي



الأخطاء الخمسة التي تواجه عمليات الإبداع والتطوير في مجال التسويق

* التحديد الخاطئ للمشكلة رغم جهودك القوية لحل المشكلة .. إلا أنها لا تجد طريقها الى الحل .. لأن تحديد المشكلة بمثابة ٨٠٪ من الطريق إلى الحل .

* الحكم على الأفكار المعروضة بسرعة .

* التمسك بأول فكرة جيدة .. رغم أن الخبرة تقول أن أول فكرة جيدة لن تكون الأفضل دائما .. فالأسهل بالنسبة لك .. هو الأسهل أيضا للأخرين .

٢ عدم تكوين فريق إدارى ، ومجموعة من العاملين على المستوى الابتكارى المطلوب .

* اتباع قواعد وهمية وغير موجودة أساسا .

هذا سهل حيث يتطلب ما يلى ..

(١) وجود قائد فعال للمجموعة ، يسهل إدارة مهاراتها واجتماعاتها .

(٢) استخـــدام مجموعـــات العمـــل المتوازية Parallel Processing لضمان تغطية كافة جوانب المشكلة فى أقصر وقت ممكن .

(٣) تعريف المشكلة وبيان حدودها بدقة .

(٤) الحصول على الأفكار من خلال العصف الذهنى لمجموعات العمل .

(٥) حدد الأفكار القابلة للتطبيق .

* العوامل المضادة للعملية الابتكارية :

(١) الاتجاهات السلبية Negative Attitudes إذ أن النظرة التـشـاؤمـيـة للأمـور تخلق إنسـانا ينظر الى المشكلة من نواحيها السلبية أكثر من الإيجابية .

(٢) الخوف من الفشل Fear of Failure

هو أحد المحددات الرئيسية للتأثير على الابتكارية .. فزيادة سرعة النجاح تستتبع بالضرورة زيادة معدلات الفشل .. وبالتالى فإن الخوف من الفشل يساوى تجنب المخاطرة .. والبعد عن الابتكار .

(٣) الشعور الدائم بالتوتر Excessive Stress

الشعور بالتوتر يجعلك متسرعاً فى اتخاذ القرار لا ترى بعينيك البدائل .

(٤) الارتباط الدائم بالقواعد Following The Rules

قد تكون القواعد ضرورية لحسن سير العمل .. ولكن اتباعها دون تفكير يفقدك المنطق .. ويجعل الإنسان آله لا تبتكر ولا تفكر .

(٥) وضع افتراضات خاطئة Making Wrong Assumptions

إن أشدما يقود الإنسان الى الخطأ هو الربط الغير منطقى للأمور دون النظر فى البدائل المتعددة المتاحة .

(٦) الإفراط فى المنطق Over-reliance on Logic

عليك أن تعرف أن الخيال أقوى بكثير من المعرفة ، لذا يلجأ المبتكرون الى الخيال للتجديد .

(٧) أن تؤمن بأنك ليست مبتكراً

Beleaving that you are not Creative

أن قدرتك العجيبة فى إغلاق كافة الأبواب أمامك .. أن تفقد ثقتك بنفسك وقدرتك أن تعطى شيئا .

تسعة أمور تبنى مناخ الإبداع والتطوير فى مؤسستك:

١ـ المبادأة والانتماء ... هل يشعر العاملين بانتمائهم الحقيقي لمنشأتهم ؟..

تشير المبادأة الى درجة تداخل وترابط العاملين فى الأعمال اليومية للمنشأةومشاركتهم فى صناعة وتطبيق رؤيتها المستقبلية .. وكلما كان لديهم الحافز لذلك فإنه يصنع قوة دفع تبنى مناخ من الحركية والجودة والإبداع.. وعلى العكس كلما وضعت المنشأة خطوطاً وقواعد تنظر للعاملين على أنهم ليسوا جزءا من المنشأة .. فهنا تجد آثاراً سلبية تنعكس بالدرجة الأولى على الابتكار باعتباره نوعاً من المبادأة الشخصية .

٢ـ الحرية ... هلي يتحكم العاملون بأنفسهم في إدارة عملهم ؟ ..

يشير ذلك الى السلوك المستقل فى التفكير لدى العاملين بالمؤسسة . وإمكانياتهم فى التصرف فى أعمالهم اليومية، ومدى ترك حرية التعبير عن أفكارهم وتوفير الوسائل اللازمة لذلك . وكلما قل حجم الحرية فى طرح آرائهم كلما زادت حجم المواجهة مع القواعد والإجراءات المفروضة وقل الانتماء .

٣ـ الوقت الكافي لتوليد الأفكار... هل لدي الناس الوقت الكافي لتوليد الأفكار ومقارنة البدائل ؟ ..

يحدد ذلك حجم الوقت المتاح لابداء وتوليد الأفكار ، حيث يجب أن يترك الوقت الكافى للتفكير والمناقشة

والتجريد ... وضغط الوقت يخلخل التفكير ويعى نتائج سيئة .

٤ ـ الدعم المادي والمعنوي حركة توليد الأفكار .. هل يوجد نظام يضمن مشاركة الناس بأفكارهم ؟ وهل يثقون في إنصاتنا ودعمنا لتلك الأفكار ؟ ..

من الضرورى أن تسعى الإدارة لبيان الطريقة التى يتم بها تداول الأفكار الجديدة والتعامل معها . من حيث المناخ، وتصرفات الرؤساء وطريقتهم فى استلام وتداول المقترحات ، وكيف يستمع الناس الى بعضهم البعض ؟ وما هو مناخ دعم هذه الأفكار ماديا ومعنويا ؟

٥ ـ نقص الصراع ووضوح التنظيم .. هل هناك ما يشغل الناس عن القيام بالإبداع ؟

عندما يزداد قدر الفراغ فى المنشأة ، وتتضارب السلطات والمسئوليات يزيد قلق الناس وتزيد مخططات التخلص من بعضهم البعض وتنتشر الكراهية وبالتالى يقل الوقت المتاح للإبداع بل ويتداعى .. وكلما قل الصراع تفرغ الناس لأداء أعمالهم بكفاءة ..

٦ ـ المناظرات والحوار البناء ... هل هناك قناة واضحة المعالم لابداء العاملين لآرائهم ؟

وهو الذى يعبر عن وجود مجالات لتجميع الأفكار والخلافات التى قد تنشأ فى وجهات النظر ، وتحديد إمكانية الاستفادة منها .. وبدون هذه المقابلات .. تسير الأفكار دائما من خلال خطوط السلطة وعن طريق الرؤساء .. التى غالبا لا تصل .

٧ ـ الفكاهة واللعب .. هل يتميز مجال العمل بالفكاهة التي تجلب الراحة النفسية ؟

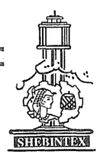
فى مكان العمل يلعب الجميع فى فريق واحد لإحراز الأهداف ومن طبيعة اللعب التفرغ والاستمتاع .. وإذا ما تمت اللعبة فى مناخ به الفكاهة والدعابة غير المخلة .. فإن الأمر لا يكون قاسيا .. وعدوانيا .. ويقلل الضغط على الآخرين ..

٨ ـ الثقة المتبادلة ... هل يعمل الناس في الخفاء ؟

من خلال انفتاح الآراء وحركتها وسيادة جو الصداقة والثقة يتحدث الناس بصراحة .. ويوجهون جهودهم للعمل.. فلا يتفرغ الناس لحراسة أنفسهم من مكائد الآخرين .. بل يتفرغون لتطوير العمل .

٩ ـ التشجيع علي المخاطرة .. هل يمكن أن يتخذ الناس قرارات حتي لو شعروا أن العائد غير واضح ؟

من المعروف ان بيئة الاعمال تحيط بها المخاطر الناجمة عن عدم التأكد .. والمخاطرة المحسوبة .. وتوقع كل أنواع الخسارة أمراً وارداً لأنه الطريق الطبيعى إلى الربح .. وبدون ذلك فإن الأمور تسير على العكس حيث يسعى الأفراد إلى العمل فى بر الأمان Safe Side .. وعدم الكشف عن كثير من المعلومات التى لا تدعم أفكارهم .. ويلجئون إلى اللجان لتغطية أنفسهم ..



تمثل

شركة مصر / شبين الكوم للغزل والنسيج

صناعة الغزل والنسيج

واجهة مصر الصناعية المتقدمة فى هذا المجال ـ وتلك الحقيقة يؤكدها حجم ونوعية انتاجها من الغزول وكذلك الإقبال المطرد الذى يلاقيه انتاجها من هذه الغزول فى أسواق العالم شرقا وغربا .

ـ والشركة تفخر بإنتاجها المتطور والمتنوع من الخيوط : السميكة ـ والمتوسطة ـ والرفيعة وكلها تتطابق وأرقى المواصفات العالمية .

ـ قطن ١٠٠ ٪ :

ـ الطرف المفتوح : من نمرة ٨ إلى نمرة ١٨ (O . E) .

ـ الغزل الحلقى : من نمرة ٢٤ إلى نمرة ٤٠ مسرحة وممشطة مفردة ومزوية للنسيج والتريكو .

ـ ومن النمر الرفيعة : من نمرة ٥٠ إلى ٩٤ ممشطة مفردة ومزوية للنسيج والتريكو .

ـ خيوط الحياكة : من نمرة ٢٠ إلى نمرة ٩٤ .

ـ الخيوط المخلوطة :

ـ بوليستر / قطن ، بوليستر / فسكوز .

من نمرة ١٨ إلى نمرة ٤٠ مسرحة للنسيج والتريكو مفردة ومزوية

ـ خيوط الشانيهات بأنواعها المختلفة .

ـ الإكريلك :

ـ وقد اضافت إلى انتاجها المتميز من القطن والمخلوط والطرف المفتوح خطا جديدا لإنتاج الآتى :

* غزل الإكريلك : من نمرة ٢٨ مترى إلى ٥٠ نورمال وهاى بالك نسيج أو تريكو بالنظام الصوفى .

* غزل الإكريلك قطن / قطنى ٥٠/٥٠

وتغزو أسواق الشركة أسواق أوروبا وآسيا حيث تقوم بتصدير معظم انتاج مصانعها من خيوط الغزول المختلفة إلى مجموعة دول الاتحاد الأوروبى ـ وباقى دول أوروبا الغربية ـ وأسواق دول أوروبا الشرقية ـ وأسواق الولايات المتحدة الأمريكية ـ كندا ـ اليابان ـ تايوان ـ وسوريا ـ قبرص ـ تركيا ـ لبنان .

الادارة والمصانع : شبين الكوم   برقيا : شبينتكس

تليفون : ٣١٤٠٠٠ ـ ٣١٤٢٠٠ ـ ٣١٤٣٠٠ (٠٤٨)

المكاتب : ـ الأسكندرية ت : ٤٨٣٣١٨٤ ـ ٤٨٦٥٢٣٦

ـ القاهرة ت : ٣٥٤٠٤٩٧

Fax : (048) 314100

تفعيل دور جماعة حملة السندات وأثره على تنشيط سوق السندات في مصر

بقلم

سمير سعد مرقص

مدير الإدارة العامة للجان إعادة النظر مصلحة الضرائب

مقدمة

بسط المشرع حماية خاصة لحملة السندات فى كل من القانون رقم ١٥٩ لسنة ١٩٨١ والقانون رقم ٩٥ لسنة ١٩٩٢ باعتبار أن حملة السندات باعتبارهم مقرأ للشركة يجب ألا تتأثر مصالحهم بما يصدره الشركات ممثلة فى جمعياتها العمومية من قرارات تمس عوائدهم وقيمة السندات الا أن هذا التنظيم القانونى لم يوفر الحماية الكافية لأصحاب السندات وانما اكتفى بجعلهم أصحاب دور مراقب وليس فاعلا فى قرارات الجمعية العمومية ولهم مجرد الاحتجاج على قرارات الجمعية العمومية ومنازعاتها فى حالة إصدارها قرارت تمس مصالحهم ولكن المشرع لم يجعلهم شريكا فى القرار أو التصويت عكس ما ذهبت اليه التشريعات الاجنبية التى جعلت لاصحاب السندات صوتا مؤثرا فى الجمعية العمومية على الاقل بالنسبة للقرارات التى تتخذها الجمعية وتمس مصالحهم أو قيمة سنداتهم أو عوائدها ان حملة السندات مثل حملة الاسهم يتعرضون لخطر واحد نتيجة القرارات الخاطئة أو خطا السياسات ويجعل كلا منهما مهددا فى قيمة استثماره وقيمة عوائده بجميعهم يتعرضون لنفس الخطر ALL IN ONE BOAT مما يجب معه أن يكون لجماعة حملة السندات دور فى الجمعيات العمومية يقارب الدور الذى يقوم به حمله الأسهم ولهم نفس الحقوق .

منهج البحث :

سوف تناول الباحث هذا البحث من خلال المباحث التالية :

المبحث الأول : التنظيم القانونى لجماعة حملة السندات فى ظل القانونين رقمى ١٥٩ لسنة ١٩٨١ و ٩٥ لسنة ١٩٩٢ ولائحتهم التنفيذية .

المبحث الثانى : تفعيل دور جماعة حملة السندات واثره على تنشيط سوق السندات فى مصر .

المبحث الأول
التنظيم القانونى لجماعة حملة السندات فى ظل القانونين رقمى ١٥٩ لسنة ١٩٨١ و٩٥ لسنه ١٩٩٢ ولائحتهم التنفيذية

سيتناول الباحث هذا التنظيم من خلال استعراض النصوص القانونية

المنظمة لجماعة حملة السندات فى كل من القانونين رقمى ١٥٩ لسنة ١٩٨١ بأصدار قانون الشركات المساهمة والتوصية بالبسيطة والمسئولية المحدودة وكذلك القانون رقم ٩٥ لسنة ١٩٩٢ بإصدار قانون سوق رأس المال . وكذلك اللوائح التنفيذية الصادرة بشأن القانونين من خلال الفروع التالية :

الفرع الأول : جماعة حملة السندات فى ظل القانون رقم ١٥٩ لسنة ١٩٨١ ولائحته التنفيذية

الفرع الثانى : جماعة حملة السندات فى ظل القانون رقم ٩٥ لسنة ١٩٩٢ ولائحته التنفيذية .

الفرع الأول

جماعة حملة السندات فى ظل القانون رقم ١٥٩ لسنة ١٩٨١ ولائحته التنفيذية

أولا : فى ظل القانون رقم ١٥٩لسنة ١٩٨١ [1] تنص المادة ٥٢ من القانون رقم ١٥٩ لسنة ١٩٨١ بإصدار قانون الشركات المساهمة والتوصية بالأسهم والمسئولية المحدودة على أنه تشكل جماعة لحملة السندات تضم جميع حملة السندات ذات الاصدار الواحد فى الشركة ويكون غرض هذه الجماعه هو حماية المصالح المشتركة لأعضائها ويكون لها ممثل قانونى من بين أعضائها يتم اختياره وعزله بحسب الشروط والأوضاع المبينة فى اللائحة التنفيذية بشرط ألا يكون له أية علاقة مباشرة أو غير مباشرة بالشركة أو أن تكون له مصلحة تتعارض مع مصلحة حاملى السندات .

ويتعين إخطار الجهة الإدارية المختصة بتشكيل هذه الجماعة واسم ممثلها وصور من قراراتها ويباشر ممثل الجماعة ما تقتضيه حماية المصالح المشتركة للجماعة سواء فى مواجهة الشركة أوالغير أو أمام القضاء وذلك فى حدود ما تتخذه الجماعة من قرارات فى اجتماع صحيح .

وتحدد اللائحة التنفيذية أوضاع وإجراءات دعوة الجماعة للانعقاد ومن له حق الحضور وكيفية الانعقاد ومكانه والتصويت وعلاقة الجماعة بالشركة والجهات الإدارية .

ويكون لممثل الجماعة حق حضور اجتماعات الجمعية العامة للشركة وإبداء ملاحظته دون أن يكون له صوت معدود كما يكون من حق ممثل الجماعة عرض قرارات وتوصيات الجماعة على مجلس الادارة أو الجمعية العامة للشركة .

ثانيا : جماعة حملة السندات فى ظل اللائحة التنفيذية للقانون رقم ١٥٩ لسنة ١٩٨١ .

●● مادة ٦٧١ تشكيل جماعة لحملة السندات .

●● تكون من حملة السندات ذات الإصدار الواحد جماعة غرضها

---

(١) المنشور والجريدة الرسمية بالعدد ٢ الصادر لقرار وزير شئون الاستثمار في التعاون الدولي رقم ٩٦ لسنة ١٩٨٢ المنشور في الوقائع المصرية العدد ٤٥ (تابع في ١٩٨٢/٦/٢٣

حماية المصالح المشتركة لأعضائها .

●● على أنه اذا إصدرت الشركة السندات ذات حقوق متماثلة على عدة اصدارات فيجوز أن ينص فى القرار الصادر بشأن كل إصدار على أن حملة جميع هذه السندات المتمثلة ينضمون لجماعة واحدة .

مادة ١٧٤ : الممثل القانونى لجماعة حملة السندات :

يكون لجماعة حملة السندات ممثل قانونى من بين أعضائها يتم اختياره فى اجتماع حملة السندات بالأغلبية المطلقة للحاضرين .

●● كما تحدد الجماعة مدة تمثيلة لها ومن ينوب عنه عند غيابه والمكافأة المالية المقررة له إن اقتضى الأمر وكيفية عزله .

●● فإذا لم يتم اختيار الممثل القانونى للجماعة خلال ستة أشهر من تاريخ تمام الاكتتاب فى السندات التى تتكون من جملتها الجماعة جاز لكل ذى مصلحة أن يطلب من محكمة الأمور المستعجلة تعيين ممثل قانونى للجماعة

مادة ١٧٥ : شروط الممثل القانونى للجماعة :

●● يجب أن يكون الممثل القانونى للجماعة متمتعا بالجنسية المصرية ومقيما فى مصر فإن كان شركة وجب أن يكون مركز إدارتها الرئيسى فى مصر .

●● كما يجب ألا تكون له علاقة مباشرة أو غير مباشرة بالشركة مصدرة السندات ، ولا تكون له مصلحة تتعارض مع مصلحة حاملى السندات ، وبصفة خاصة يجب ألا يكون من بين الاشخاص الآتى بيانهم :

(أ) أية شركة أخرى تمتلك ما لا يقل عن ١٠٪ من رأس مال الشركة مصدرة السندات ، أو تمتلك الشركة الأخيرة ١٠٪ من رأس مالها .

(ب) أية شركة أو فرد تكون ضامنة لكل أو بعض ديون الشركة مصدرة السندات .

(جـ) أعضاء مجلس الادارة أو الشركة المديرون أو أعضاء مجلس المراقبة المديرون العاملون أو العاملون لدى من الشركات المبينه بالبنود (أ) ، (ب) أو مراقبى حساباتها أو أى من أصول وفروع وأزواج الاشخاص المبينين فى هذه الفترة .

مادة ١٧٦ : الاخطار بتشكيل الجماعة واسم ممثلها والقرارات التى تصدرها :

يجب على رئيس مجلس ادارة الشركة أو العضو المنتدب للادارة والممثل القانونى لجماعة حملة السندات فى حالة اختياره أو تعيينه، أن يخطر الإدارة بتشكيل هذه الجماعة واسم ممثلها .

ويتعين على الممثل القانونى للجماعة أن يخطر كلا من الادارة ورئيس مجلس ادارة الشركة أو العضو المنتدب للادارة بصورة موقعة منه من القرارات التى تصدرها الجماعة .

مادة ١٧٧ : اختصاصات الممثل القانونى للجماعة :

يكون للممثل القانونى لجماعة حملة السندات الاختصاصات الآتية :

(أ) تمثيل الجماعة فى مواجهة الشركة أو الغير أو أمام القضاء .

(ب) رئاسة اجتماعات جماعة حملة السندات وفى حالة غيابه ومن ينوب عنه تنتخب الجماعة من يحل محله فى رئاسة الاجتماع .

(جـ) القيام بأعمال الادارة اللازمة لحماية الجماعة وذلك فى الحدود التى تضعها له الجماعة .

(د) رفع الدعاوى التى توافق الجماعة على اقامتها باسمها وذلك بغرض المحافظة على المصالح المشتركة لاعضائها وبصفة خاصة الدعاوى المتعلقة بإبطال القرارات والاعمال الضارة بالجماعة والصادرة من الشركة إن كان لذلك وجه .

مادة ١٧٨ : حقوق الممثل القانونى للجماعة قبل الشركة :

●● لا يجوز للممثل القانونى لجماعة حملة السندات التدخل فى إدارة الشركة .

●● ويكون له حق حضور اجتماعات الجمعية العامة للشركة وابداء ملاحظاته دون أن يكون له صوت معدود فى المداولات كما يكون له عرض قرارات وتوصيات الجماعة على مجلس الإدارة أو الجمعية العامة للشركة ويجب إثبات محتواها فى محضر الجلسة .

●● ويجب إخطاره بموعد جلسات الجمعية العامة وموافاته بكافة الأوراق المرفقة بالإخطار على الوجه الذى يتم به إخطار المساهمين .

مادة ١٧٩ : دعوة الجماعة للاجتماع :

●● يجوز أن تدعى للاجتماع فى أى وقت جماعة حملة السندات وذلك بناء على طلب مجلس إدارة الشركة أو الشريك أو الشركاء المديرين بحسب الأحوال ، أو ممثل الجماعة أو مصفى الشركة خلال فترة التصفية ، كما يجوز لحملة ما لا يقل عن ٥٪ من القيمة الاسمية للسندات أن يطلبوا بكتاب مسجل مصحوب بعلم الوصول من الشركة والممثل القانونى للجماعة عقد إجتماع للجماعة على أن يتضمن الطلب الموضوعات المطلوب عرضها على الجماعة . فاذا لم يتم الاجتماع خلال ثلاثين يوماجاز للطالبين أو بعضهم أن يطلبوا من القضاء الامر بتعيين ممثل مؤقت للجماعة يتولى الدعوة لعقد الاجتماع وتحديد جدول أعماله ورئاسته وابلاغ قراراته الى الجهات المعنية .

●● ويكون اجتماع حملة السندات صحيحا بحضور الاغلبية الممثلة لقيمة السندات المسدرة فإذا لم يتوافر هذا النصاب فى الاجتماع الاول كان الاجتماع الثانى صحيحا أيا كان عدد الحاضرين .

مادة ١٨٠ : اجراء الدعوة للاجتماع :

●● تتم الدعوة إلى اجتماع جماعة حملة السندات تطبيقا للإجراءات والأوضاع والمواعيد المقررة لدعوة الجمعية العامة للمساهمين والمبينة فى المواد من ٢٠١ الى ٢٠٩ و ١٢، ٢١٣ ، ٢١٤ مع مراعاة ما يأتى :

(أ) يضاف الى البيانات المبينة فى الدعوة للاجتماع ، بيان الاصدار

أو الإصدارت التى يشمل حمله سنداتها الاجتماع المدعو إليه واسم وعنوان الشخص الذى يدعو الى الاجتماع وصفته أو قرار المحكمة بتعيين ممثل للدعوى الى الاجتماع فى حالة وجوده .

(ب) أن ينشر بجريدتين يوميتين إحداهما على الاقل باللغة العربية إعلان يتضمن الدعوة الى الاجتماع أو يوجه الى حملة السندات إعلان الدعوة على عناوينهم الثابتة بسجلات الشركة بخطابات مسجلة .

مادة ١٨١ : جدول أعمال الاجتماع :

●● يحدد الشخص أو الجهة التى طلبت الدعوة الى الاجتماع جدول الأعمال ويجوز لحملة ما لا يقل عن ٥٠٪ من القيمة الاسمية للسندات أن يطلبوا من الشخص أو الجهة التى لها حق الدعوة ادراج مسائل معينة فى جدول الاجتماع لنظرها واصدار قرارات بشأنه .

ولا يجوز التداول أو اصدار قرارات بشأن مسائل لم تدرج فى جدول الاجتماع .

مادة ١٨٢ : جدول أعمال الاجتماع :

يكون من حق كل حامل سند حضور اجتماعات جماعة حملة السندات سواء بنفسه أو بنائب عنه .

●● ويكون لحملة السندات التى تقرر استهلاكها دون أن يتم أداء قيمتها بالكامل سواء لافلاس الشركة أو لخلاف حول شرط رد قيمة السند ، الحق فى حضور الاجتماعات .

●● ولا يجوز أن يمثل حملة السندات فى حضور اجتماعات الجماعة أعضاء مجلس إدارة الشركة مصدرة السندات أو أية شركة أخرى ضامنة لديونهم أو أعضاء مجلس مراقبتها أو مراقبى حساباتها أو أحد العاملين بها أصول أو فروع أو أزواج الاشخاص المشار اليهم.

مادة ١٨٣ : مكان اجتماع الجماعة :

●● تجتمع جماعة السندات فى مقر الشركة مصدرة السندات أو اى مكان تحدده للاجتماع فى المدينة التى بها مقر الشركة وتتحمل الشركات نفقات الاجتماع والدعوة اليه وما يتقرر من مكافأة للممثل القانونى للجماعة فى الحدود الواردة فى نشرة الاكتتاب الخاصة بالسندات .

مادة ١٨٤ : اختصاصات الجماعة :

●● يكون لجماعة حملة السندات أن تتخذ فى اجتماعاتها التى تتم طبقا لأحكام هذه اللائحة الاجراءات الاتية :

(أ) أى اجراء يكون من شأنه حماية المصالح المشتركة لحملة السندات وتنفيذ الشروط التى تم على أساسها الاكتتاب .

(ب) تقرير النفقات التى قد تترتب على أى من الاجراءات التى تتخذها .

(جـ) ابداء أية توصيات فى شأن من شئون الشركة لتعرض على الجمعية العامة للمساهمين أو مجلس الادارة .

●● ولا يجوز لجماعة حملة السندات أن تتخذ أية إجراءات

يترتب عليها زيادة أعباء أعضائها أو عدم المساواة فى المعاملة بينهم .

الفرع الثانى

جماعة حملة السندات فى ظل القانون رقم ٩٥ لسنة ١٩٩٢ ولائحته التنفيذية

أولا : فى ظل القانون رقم ٩٥ لسنة ١٩٩٢ :

تنص المادة ١٣ من القانون رقم ٩٥ لسنة ١٩٩٢ بأصدار قانون سوق رأس المال (١) [١] .

●● على أنه « يجوز لاصحاب السندات وصكوك التمويل والاوراق المالية الاخرى ذات الاصدار الواحد فى الشركة تكوين جماعة يكون غرضها حماية المصالح المشتركة لاعضائها ويكون لها ممثل قانونى من بين أعضائها يتم اختياره وعزله وفقا للشروط والاوضاع المبينة فى اللائحة التنفيذية ويشترط ألا تكون له أية علاقة مباشرة أو غير مباشرة بالشركة وألا تكون له مصلحة متعارضة مع مصلحة أعضاء الجماعة .

●● ويباشر ممثل الجماعة ما تقتضيه حماية المصالح المشتركة لها سواء فى مواجهة الشركة أو الغير أو امام القضاء وذلك فى حدود ما تتخذه الجماعة من قرارات فى اجتماع صحيح .

●● ويتعين إخطار الهيئة بتشكيل هذه الجماعة واسم ممثلها وصور من قراراتها .

●● وتحدد اللائحة التنفيذية أوضاع وإجراءات دعوة الجماعة بالشركة والهيئة .

ثانيا : جماعة حملة السندات فى ظل أحكام اللائحة التنفيذية للقانون رقم ٩٥ لسنة ١٩٩٢ [٢] .

●● نصت اللائحة التنفيذية للقانون رقم ٩٥ لسنة ١٩٩٢ على التنظيم القانونى لجماعة حملة السندات فى المواد من ٨٠ الى ٨٤ كما يلى :

مادة ٧٠ : تتكون من حملة السندات وصكوك التمويل والأوراق المالية الأخرى ذات الاصدار الواحد جماعة غرضها حماية المصالح المشتركة لأعضائها .

●● ويجوز لحملة ٥٪ على الأقل من القيمة الاسمية للسندات وصكوك التمويل والأوراق المالية الأخرى الدعوة الى تكوين الجماعة .

وتتكون الجماعة إذا قبل الاشتراك فى عضويتها حملة أكثر من نصف قيمة الاصدار .

مادة ٧١ : يكون لجماعة حملة السندات وصكوك التمويل والأوراق المالية الأخرى ممثل قانونى من بين أعضائها يتم اختياره فى اجتماع للجماعة بالأغلبية المطلقة لحملة أكثر من نصف قيمة الإصدار .

●● وتحدد الجماعة فترة تمثيله لها ومن ينوب عنه عند غيابه والمكافأة المالية التى ترى الجماعة تقريرها له .

---

(١) المنشور في الجريدة الرسمية ـ العدد ٢ مكرر في ١٩٩٢/٦/٢٢ .

(٢) الصادرة بقرار وزير الاقتصاد والتجارة الخارجية رقم ١٩٩٣ المنشور في الوقائع المصرية العدد ٨١ تابع في ١٩٩٣/٤/٨ .

●● فإذا لم يتم اختياره خلال ثلاثة أشهر من تاريخ أول اجتماع دعى اليه لاختيار يجوز لكل من أعضاء الجماعة أن يطلب من الهيئة تعيين ممثل للجماعة وعلى رئيس الهيئة أن يصدر قراره بتعيين ممثل للجماعة خلال شهر من وصول الطلب للهيئة .

●● ويتم عزل الممثل القانونى للجماعة بالاغلبية المطلقة لحملة أكثر من نصف قيمة الإصدار لفقده أحد الشروط المبينة فى هذه اللائحة أو لغيرها من الأسباب بناء على طلب من حملة ٥٪ من قيمة الإصدار أو من الهيئة ويجب أن يكون قرار العزل مسببا .

مادة ٧٢ : يجب أن يكون ممثل الجماعة شخصا طبيعيا وألا تكون له علاقة مباشرة أو غير مباشرة بالشركة مصدرة الاوراق أو مصلحة تتعارض مع مصلحة حاملى تلك الاوراق أو يكون عضوا بمجلس إدارة أو من الشركاء المديرين أو أعضاء مجلس المراقبة أو من العاملين لدى شركة تمتلك أكثر من ١٠٪ من رأس مال الشركة مصدرة الاوراق المالية أو ضامنة لكل أو بعض ديون هذه الشركة .

مادة ٧٣ : يجب على رئيس مجلس إدارة الشركة أو العضو المنتدب للادارة والممثل القانون للجماعة أن يخطر الهيئة بتشكيل الجماعة واسم ممثلها القانونى .

●● وعلى الممثل القانونى للجماعة أن يخطر كلا من الهيئة ورئيس مجلس إدارة الشركة أو العضو المنتدب للادارة بصورة موقعة منه من القرارات التى تصدرها الجماعة خلال خمسة عشر يوما من تاريخ صدورها .

مادة ٧٤ : يتولى الممثل القانونى للجماعة مباشرة الاختصاصات الاتية :

(أ) رئاسة اجتماعات الجماعة . وفى حالة غيابه ومن ينوب عنه تختار الجماعة من يحل محله فى رئاسة الاجتماع .

(ب) القيام بأعمال الادارة اللازمة لتسيير أمور الجماعة وحماية مصالحها وذلك طبقا للنظام الذى تضعه له الجماعة .

(جـ) تمثيل الجماعة فى مواجهة الشركة أو الغير أمام القضاء .

(د) رفع الدعاوى التى توافق الجماعة على إقامتها باسمها وذلك بغرض المحافظة على المصالح المشتركة لاعضائها وبصفة خاصة الدعاوى المتعلقة بإبطال القرارات والأعمال الضارة بالجماعة من الشركة إن كان لذلك مقتضى .

مادة ٧٥ : يجب على الشركة إخطار ممثل الجماعة بموعد جلسات الجمعية العامة وموافاته بجميع الأوراق المرفقة بالإخطار على الوجه الذى يتم به إخطار المساهمين .

●● ويكون للممثل القانونى للجماعة حق حضوراجتماعات الجميعة العامة للشركة وإبداء ملاحظاته دون أن يكون له صوت معدود فى المداولات . ويكون له عرض قرارات وتوصيات الجماعة على مجلس إدارة الشركة أو

الجمعية العامة للشركة ويجب إثبات محتواها فى محضر الجلسة .

●● ولا يجوز للممثل القانونى للجماعة التدخل فى إدارة الشركة .

مادة ٧٦ : تدعى للاجتماع - فى أى وقت - جماعة حملة السندات وصكوك التمويل والأوراق المالية الاخرى فى الأحوال الآتية :

(أ) إذا طلب الممثل القانونى للجماعة .

(ب) إذا طلب مجلس إدارة الشركة أو الشريك أو الشركاء المديرون بحسب الاحوال .

(جـ) إذا طلب حملة ما لا يقل ٥٪ من قيمة السندات وصكوك التمويل والأوراق المالية الأخرى بكتاب مسجل مصحوب بعلم الوصول من الشركة أو الممثل القانونى للجماعة ، فإذا لم يتم الاجتماع خلال ثلاثين يوما جاز للطالبين أو بعضهم أن يطلبوا من القضاء الأمر بتعيين ممثل مؤقت للجماعة يتولى الدعوة لعقد الاجتماع ورئاسته .

(د) إذا طلبت الهيئة .

(هـ) إذا طلب مصفى الشركة خلال فترة التصفية .

●● على أن يتضمن الطلب فى جميع الأحوال الموضوعات المطلوب عرضها على الجماعة .

مادة ٧٧ : يجب على كل من وجه الدعوى لاجتماع الجماعة أن يخطر الهيئة والشركة مصدرة الأوراق بالبيانات والإخطارات الموجهة للدعوة لعقد اجتماع للجماعةوذلك فى ذات تاريخ الإخطار أو الإعلان .

مادة ٧٨ : يكون اجتماع الجماعة صحيحا بحضور الأغلبية الممثلة لقيمة السندات وصكوك التمويل والأوراق المالية الأخرى فإذا لم يتوافر هذاالنصاب فى الاجتماع الأول كان الاجتماع الثانى صحيحا أيا كان عدد الحاضرين .

مادة ٧٩ : تتضمن الدعوة الى اجتماع جماعة حملة السندات وصكوك التمويل والأوراق المالية الأخرى البيانات المتطلبة لدعوة الجمعية العادية للشركة والواردة باللائحة التنفيذية للقانون رقم ١٥٩ لسنة ١٩٨١ ، على أن يضاف الى البيانات المبينة فى الدعوة للاجتماع بيان الإصدار أو الإصدرات التى يدعى حملة أوراقها الى الاجتماع ، واسم وعنوان الشخص الذى يدعو الى الاجتماع وصفته ، أو قرار المحكمة بتعيين ممثل مؤقت للدعوة الى الاجتماع فى حالة وجوده . ...

●● وتتم الدعوى الى الاجتماع بالنشر فى جريدتين يوميتين واسعتى الانتشار إحداهما على الاقل باللغة العربية ، أو بابلاغ جميع حملة السندات وصكوك التمويل والاوراق المالية الاخرى بالدعوى على عناوينهم الثابته بسجلات الشركة بخطابات مسجلة .

مادة ٨٠ : يحدد الشخص أو الجهة التى طلبت الى الاجتماع جدول الاعمال ويجوز لحملة ما لا يقل عن ٥٪ من القيمة الاسمية للسندات وصكوك التمويل والاوراق المالية الاخرى أن يطلبوا من الشخص أو الجهة التى لها حق الدعوة إدراج مسائل معينة فى

جدول الاجتماع لنظرها وإصدار قرارات فى شأنها .

●● ولا يجوز مناقشة أو اصدار قرارات فى شأن مسائل لم تدرج فى جدول الاجتماع .

مادة ٨١ : يكون من حق كل حامل سند أو صك أو ورقة مالية أخرى حضور اجتماعات جماعة حملة السندات وصكوك التمويل والاوراق المالية سواء بنفسه أو بنائب عنه .

●● ويكون لحملة السندات وصكوك التمويل والاوراق المالية الاخرى التى تقرر استهلاكها دون أن يتم أداء قيمتها بالكامل سواء لافلاس الشركة أو لخلاف حول شروط رد قيمة السند أو صك التمويل أو أية ورقة مالية أخرى ، الحق فى حضور الاجتماعات .

●● ولا يجوز أن يمثل حملة السندات أو صكوك التمويل أو الاوراق المالية الاخرى فى حضور اجتماعات الجماعة اعضاء مجلس ادارة الشركة مصدرة السندات أو صكوك التمويل أو الاوراق المالية الاخرى أو أية شركة أخرى ضامنة لديونهم أو أعضاء مجلس مراقبتها أو مراقبى حساباتها أو أحد العاملين بها أو أصول أو فروع أو أزواج الاشخاص المشار اليهم .

مادة ٨٢ : تجتمع جماعة حملة السندات وصكوك التمويل والأوراق المالية الأخرى فى المقر الذى تتخذه لها أو أى مكان أخر تحدده للاجتماع فى المدينة التى بها مقر الشركة وتتحمل الجماعة نفقات الاجتماع والدعوة اليه ما يتقرر من مكافأة للممثل القانونى للجماعة .

مادة ٨٣ : يكون لجماعة حملة السندات وصكوك التمويل والأوراق المالية الأخرى أن تتخذ فى اجتماعاتها التى تتم طبقا لاحكام هذه اللائحة الإجراءات الاتية :

(أ) أى إجراء يكون من شأنه حماية المصالح المشتركة لحملة السندات وصكوك التمويل والأوراق المالية الأخرى وتنفيذ الشروط التى تم على أساسها الاكتتاب .

(ب) تقرير النفقات التى قد تترتب على أى من الاجراءات التى تتخذها .

(جـ) إبداء أية توصيات فى شأن من شئون الشركة لتعرض على الجمعية العامة للمساهمين أو مجلس الإدارة .

●● ولا يجوز لجماعة حملة السندات وصكوك التمويل والأوراق المالية الاخرى أن تتخذ أية إجراءات يترتب عليها زيادة أعباء أعضائها أو عدم المساوة فى المعاملة بينهم .

مادة ٨٤ : تسرى الأحكام والأوضاع المقررة لدعوة الجمعية العامة العادية للشركة واجتماعاتها الوارد باللائحة التنفيذية للقانون رقم ١٥٩ لسنة ١٩٨١ على اجتماعات الجماعة وذلك ما لم يرد فى شأنه نص خاص فى هذا الفصل .

(البقية العدد القادم إن شاء الله).

مشكلة التهرب من التأمينات الاجتماعية ومناقشة أساليب المشكلة والقضاء عليها

د. محمد طه عبيد

الخبير الاستشارى للتأمين

أولا : مشكلة التهرب من التأمينات الاجتماعية ومناقشة اساليب الحد من هذه المشكلة والقضاء عليها :

١ ـ تتمثل هذه المشكلة فى تلاعب بعض أصحاب الأعمال بحقوق العمال سواء بعدم تسجيلهم فى التأمينات أو تسجيل البعض دون البعض الآخر أو تسجيل العمال بأجر يقل عن الأجر الحقيقى مما يلحق الضرر بالعامل إذا ما نشأت لديه حاله من حالات صرف الحقوق التأمينية ومن ثم يلزم تجريم حالات التهرب من التأمينات إسوة بما هو متبع فى التهرب الضريبى .

٢ ـ إستخدام البطاقة التأمينية كشرط للتعامل مع أصحاب الأعمال فى القطاع الخاص مثل البطاقة الضريبية .

٣ ـ مضاعفة الغرامات والفوائد وتشديد الاجراءات وعدم الاعفاءمن الغرامات نهائيا خاصة بالنسبة لصاحب العمل الذى يتخلف عن الاشتراك فى التأمينات الاجتماعية .

كما يلاحظ أن هناك نوعاً آخر من التهرب التأمينى ويتمثل فى أن قوانين العمل والتأمينات الأول يقرر للعامل علاوة سنوية لا تقل عن ٧٪ من اجره الشهرى يتحملها صاحب العمل والثانى يلزم صاحب العمل بأداء الإشتراكات الشهرية وتبلغ حوالى ٤٠٪ ويتحمل العامل بالاشتراكات الشهرية (١٤٪) ويرفض العامل بتحميلها مما يتحايل العامل والتهرب من اشتراكات التأمينات الاجتماعية وبعض العمال يساعدون على ذلك .

هذه المشكلة تؤثر تأثيرا كبيراً على المركز المالى للتأمينات الاجتماعية ويكفى أن تعلم مديونات الصحف القومية التى مازالت تمثل ارقاماً كبيرة تؤثر على صندوق التأمين الإجتماعى للعاملين بالقطاعين العام والخاص .

ثانيا : التأمين على العاملين بالخارج وضرورة جعله إلزاما :

صدر القانون رقم ٥٠ لسنه ١٩٧٨ ويكون التأمين وفقاً لأحكام هذا القانون فى الهيئة القومية للتأمين الاجتماعى ـ صندوق التأمينات الاجتماعية بصفة إختيارية .

والفئات المنتفعة بالتأمين :

١ ـ العاملون المرتبطون بعقود عمل شخصية خارج مصر .

٢ ـ العاملون لحساب أنفسهم خارج مصر من تجار أو أصحاب مهن أو حرف .

٣ ـ العاملون بوحدات المنظمات الدولية والإقليمية داخل مصر .

٤ ـ المهاجرون المحتفظون بالجنسيه المصرية ويؤدون اشتراكات شهرية بواقع ٢٢٫٥٪ بالعمله الأجنبيه .

ونظراً لإرتفاع نسبه الإشتراك يجب تخفيض هذه النسبه ويؤدى بالعملة المصرية تخفض شروط انتفاع المؤمن عليه الى عشر سنوات بدلا من ١٥ سنة لحصول المؤمن عليه على معاش الشيخوخه عند بلوغه سن الستين أسوة بالمؤمن عليهم الخاضعين لقوانين التأمين الاجتماعى رقم ٧٩ - ١٠٨ لسنه ١٩٧٦ .

ثالثا : تطبيق تخفيض إشتراكات تأمين إصابات العمل على توافر احتياطات السلامة والصحة المهنية :

يمول تأمين إصابات العمل بنسبة ٣٪ من الأجور بالنسبة للمؤمن عليهم بالقطاع الخاص يلتزم بها صاحب العمل . وتخفض نسب الاشتراكات بواقع الثلث متى رخص وزير التأميات لصاحب العمل يتحمل قيمة تعويض الأجر ومصاريف الإنتقال .

وتنفيذاً لذلك صدر القرار الوزارى رقم ٢٢٩ لسنة ١٩٧٦ بشأن القواعد والشروط اللازمة لتخفيض نسبه إشتراكات التأمين لإصابات العمل وفقا من ٣٪ إلى ٢٪ وفقاً لحكم المادة (٤٦) من قانون التأمين الإجتماعى الصادر برقم ٧٩ لسنة ١٩٧٥ .

وتنص المادة الأولى منه على ما يلى :

يرخص لأصحاب الاعمال فى القطاع الخاص والتعاونى بتحمل قيمة تعويض الأجر ومصاريف الإنتقال المستحقه وفقا لأحكام التأمين ضد اصابات العمل مقابل تخفيض نسبه إشتراكات هذا التأمين من ٣٪ من أجور المؤمن عليهم الى ٢٪ من تلك الأجور متى توافرت الشروط الأتية :

١ ـ ان يكون عدد المؤمن عليهم لدى صاحب العمل ٢٠ فأكثر .

٢ ـ أن يكون صاحب العمل منتظم فى سداد اشتراكات التأمينات الاجتماعية .

٣ ـ أن يكون صاحب العمل قام بأداء التزاماته التأمينية .

ويلزم لتخفيض الاشتراكات فى تأمين إصابات العمل . ضرورة وقاية العمال من الاصابات وأن توجد متابعة لرقابة أصحاب الاعمال الذين يحصلون على تخفيض الاشتراكات وأن توجد متابعة للفحص الطبى الدورى لأمراض المهنه من قبل جهاز للتأمينات الاجتماعية والقوى العاملة وهيئة التأمين الصحى .

رابعاً : ضم مدد التأمينات السابقة للمؤمن عليهم الذين اشتغلوا فى أكثر من منشأة :

يلزم تعديل قانون التأمينات الاجتماعية بالنسبة

للمؤمن عليهم الذين يشتغلون فى أكثر من منشأة بأن تجمع مدد إشتراكهم فى التأمينات الاجتماعية ويحصلون على معاش شيخوخه عند بلوغهم سن الستين بضم مدد هذه الاشتراكات فى معاش الشيخوخه .

خامسا : أجر اشتراك التأمين على عمال النقل البرى والمخابز والمقاولات :

فى قواعد حساب الاشتراكات :

تنص الفقرة الأخيرة من المادة (١٢٥) من قانون التأمين الاجتماعى الصادر بالقانون رقم ٧٩ لسنة ١٩٧٥ .

ومع عدم الاخلال بالحد الأدنى لأجر الإشتراك الأساسى يكون لوزير التأمينات بقرار بصدره بناء على إقتراح مجلس الإدارة أن يحدد أجر الإشتراك بالنسبة للفئات المؤمن عليهم وطريقة حساب هذا الأجر وطريقة حساب الاشتراكات وتاريخ بدء انتفاعهم بنظام المكافأة وعلى سبيل المثال أجر الاشتراك على عمال المقاولات وينتفع العاملون بالقطاع العام والخاص ومنهم عمال المقاولات (العمالة غير المنتظمة) بأنواع متعددة من التأمينات الاجتماعية ضد المخاطر الاجتماعية سواء كانت متعلقة بالعمل كحوادث العمل وأمراض المهنة وأمراض الإجهاد والإرهاق من العمل أو كانت غير متعلقة بالعمل كالاعطال والشيخوخه والأمراض العادية واالعجز والوفاه وتنحصر فروع التأمين الاجتماعى المطبقة على هؤلاء العاملين بالقانون رقم ٧٩ لسنة ١٩٧٥ بالأتى :

١ - تأمين إصابات العمل :

ويهدف هذا التأمين الى حماية العامل باعتباره العنصر الهام الأساسى فى الإنتاج من حوادث العمل التى يتعرض لها المؤمن عليه أثناء أداء العمل أو بسببه وكذلك الأمراض المهنية التى يصاب بها الشخص بسبب مزاولة بعض المهن نتيجة التعرض للغازات والابخره والاشعاعات وما شبه ذلك - كذلك يهدف هذا التأمين الى حماية العامل من الاجهاد أو الارهاق الذى يصاب به الشخص نتيجة ضغوط العمل كذلك حوادث الطريق خلال ذهابه لأداء العمل أو العوده منه.

٢ - تأمين الشيخوخة والعجز والوفاة :

يهدف هذا التأمين الى ضمان استمرار الدخل الشهرى للعامل فى حالة عجزة أو شيخوخته والمعاش المستحق فى حالة وفاته للمستحقين عنه - وقد صدر قرار وزير التأمينات والشئون الاجتماعية رقم ٢٩ لسنه ١٩٩٨ بتعديل بعض أحكام القرار الوزارى رقم ٧٤ لسنه ١٩٨٨ بتحديد أجر المؤمن عليه كالتالى :

مسلسل	مستوى المهاره	أجر الاشتراك الشهرى
١	عامل محدود المهاره	٦٠ جنيها شهريا
٢	،، متوسط المهاره	٩٠ ،، ،،
٣	،، ماهر	١٢٠ ،، ،،

ولما كان أجر الاشتراك الشهرى المحدد للفئات الثلاثة المشار إليها قد أصبح ضئيلا جداً وقد تشاركون الرأى والفتكر الانسانى بأن هذه القيمة لا تمثل الواقع فضلا عن صندوق التأمينات الاجتماعية

يحصل على نسبه اشتراك ١٨٪ (٣٪ تأمين إصابات العمل + ١٥٪ إشتراك تأمين شيخوخه وعجز ووفاه) من صاحب العمل عن قيمة كل عملية مقاولات من المنصوص عليها بجدول رقم (٣) من القرار الوزارى رقم ٧٤ لسنة ١٩٨٨ وتتمثل هذه العمليات على سبيل المثال فى عمليات المحاجر والملاحات وتوريد ونقل مواد البناء والتحميل والتفريغ والعمليات المتكاملة لقطاع البترول والطرق البريه والمائية والاعمال الميكانيكية والكهربائية وأعمال المصنعيات والتركيبات وأعمال التشييد والبناء . . . . . إلخ .

وحيث صدر القانون رقم ٨٥ لسنه ٢٠٠٠ بزيادة المعاش المستحق بقانون التأمين الإجتماعى الشامل بواقع ١٠٪ إعتبارا من ١/٧/٢٠٠٠ للعاملين بقانون التأمين الاجتماعى الشامل رقم ١١٢ لسنة ٨٠ وبذلك زصبح المعاش الشهرى للمنتفع بهذا القانون ٨٠ جنيها شهريا نظير أن حصتهم فى إشتراك التأمين الشامل مبلغ ١,٠٠ جنيه شهرياً فى حين أن الإشتراك الشهرى لعمال المقاولات للفئة محدودى المهارة حصة العامل ١٠٪ تأمين شيخوخه وعجز ووفاه ويحصل العامل على الحد الأدنى للمعاش وقدره ٤٠,٠٠ جنيها بالاضافة إلى حصة صاحب العمل على عمليات المقاولات المشار إليها ١٨٪ كما سبق الإشارة إليها على العمليات الواردة بالجدول رقم (٣) من قرار وزير التأمينات الاجتماعية رقم ٧٤ لسنة ١٩٨٨ .

وحتى يحصل على معاش مناسب لهم ويساعدهم على مواجهة تكاليف الحياة وارتفاع الأسعار وانخفاض القيمة للوحدة النقدية (الجنيه ـ معاش) .

لذلك نرجو مساندة عمال المقاولات فى المجتمع المصرى والتى تعمل بلا كلل فى إنشاء البنية الأساسية والمجتمعات العمرانية الجديدة ومازالت فى دخول مصر الألفية الثالثة بقوة عملها بإنشاء الكبارى والإسكان وهم عمال المقاولات إسوة بفئات التأمين الشامل على الأقل .

م	مستوي المهارة	أجر الإشتراك الشهرى
١	عامل محدود المهارة	٢٥٠,٠٠ جنيها شهريا
٢	عامل متوسط المهاره	٣٠٠,٠٠ جنيها شهريا
٣	عامل ماهر	٤٠٠,٠٠ جنيها شهريا

ويقترح أن يكون اشتراك المؤمن عليه كما يلى :

أولا : بالنسبة للعامل محدود المهارة :

يكون معاش الشيخوخة بسبب بلوغ سن التقاعد (٦٠ سنة) عن مدة اشتراك عشر سنوات وأجر إشتراكه الشهرى ٢٥٠,٠٠ جنيها شهريا إذا المعاش .

٢٥٠×٢,٢٪×عشر سنوات = ٥٥,٠٠ جنيها.

الزيادة = ٢٠,٠٠ جنيها إذا المعاش بالزيادة = ٥٥,٠٠+٢٠,٠٠= ٧٥,٠٠ جنيها شهريا .

ثانيا : بالنسبة للعامل متوسط المهارة :

يكون معاش الشيخوخه بسبب بلوغ السن ومدة إشتراك عشرة سنوات وأجرة الشهرى ٣٠٠,٠٠ جنيه

المعـــــــاش = ٣٠٠,٠٠×٢,٢٪×١٠ سنـوات = ٦٦,٠٠جنيها

الزيادة ٢٠,٠٠ جنيها

إذا المعاش بالزيادة= ٦٦,٠٠+٢٠,٠٠=٨٦,٠٠جنيـها شهريا .

ثالثا : بالنسبة للعامل الماهر :

يكون معاش الشيخـوخه لبلوغ سن التقاعد (٦٠ سنه) وأجر الشهرى ٤٠٠,٠٠ جنيه .

إذا المعاش =٤٠٠,٠٠×٢,٢٪×١٠سنوات=٨٨,٠٠جم

الزيادة = ٨٨ ×٢٥٪ ٢٢,٠٠ جـــم

إذا المعاش بالزيادة=٨٨,٠٠+٢٢,٠٠=١١٠,٠٠جـــم

وبالنســبة لحــالات العجــز الكامل أو الجـزئى المنهى للخـدمــة أو الوفــاة عــن مــدة إشــتــراك فى تأمـين الشيــخوخة والعجـز والوفاه عن مدة إشــتراك ثلاثة أشهر حتى ٢٢,٥ سنة يكون المعاش :

أولا : بالنسبة لمحدودى المهارة :

يكون

المعاش=٢٥,٠٠×١٠٠٠/٦٥=٣٢٥/٢=١٦٢,٥ج

الزيادة = ١٦٢,٥×٢٥٪ =٤٠,٥ جنيها .

إذا المعاش بالزيادة = ١٦٢,٥+٤٠,٥ =٢٠٣,٠٠ جم

ثانيا : بالنسبة للعامل متوسط المهارة :

يكون المعـــاش =٣٠٠,٠٠×١٠٠/٦٥=١٩٥,٠٠ جم

الزيادة =١٩٥,٠٠×٢٥٪ = ٤٨,٥ جم

إذا المعـــــــاش بـالـزيـادة= ١٩٥,٠٠ + ٤٨,٥ =٢٤٣,٥٠جم

ثالثا : بالنسبة للعامل الماهر :

يكون المعاش =٤٠٠×١٠٠/٦٥ =٢٦٠,٠٠ جم

الزيادة = ٢٦٠,٠٠ +٦٥,٠٠ = ٦٥,٠٠ جم

المعاش بالزيادة = ٢٦٠,٠٠+٦٥,٠٠=٣٢٥,٠٠جم

ونأمل بهذا العرض الموضوعى تبنى سيادتكم لوجهه نظر نقابتنا وأن يـراعى بمشئيـة الله النظر فى تعديل أجر إشـتراك المؤمن عليـه سنويا حتى يزيـد المعاش لمواجهة نفـقات المعيشة وتـرسى القواعد الاجتمـاعية لعـمال المقـاولات الذين يعملون فى صـمت ويتحـقق لهؤلاء العمال الأمن والامـان ولأسرهم وهم يقومون بتحويل الصحارى الى مـدن جديدة ومصـانع على أن تتم نفس المعـاملة على عمـال النقل البرى والمحـاجر وحـتى يسهـموا فى تحـقيق الأمن والامـان لشعـبنا المصرى العظيم تحت قيادة سيادة الرئيس الوطنى / محمـد حسنى مبارك ـ قـائد مسيرة التنـمية وراعى محدود الدخل .



إعداد
دكتور / أشرف حنـــــا
محاسب قانوني ومستشار ضريبي - مدرس الضرائب بالجامعة الامريكية - زميل جمعية الضرائب المصرية - عضو جمعية الضرائب الدولية

(بقية)

تكلمنا فى العدد السابق عن ضريبة المبيعات على خدمة التشغيل للغير وتجاوز التطبيق العملى للإطار العام لنظرية الضرائب فى المبحث الأول والثانى ونستكمل فى هذا العدد بقية البحث .

المبحث الرابع

الضريبة على خدمة التشغيل للغير . . .

ضريبة اتفاقية

نصت المادة (١١٩) من الدستور الدائم للبلاد على أن إنشاء الضرائب العامة وتعديلها أو إلغاءها لا يكون إلا بقانون ولا يعفى أحد من أدائها إلا فى الأحوال المبينه فى القانون .

ولا يجوز تكليف أحد أداء غير ذلك من الضرائب أو الرسوم إلا فى حدود القانون .

فيما نص الدستور على أعمال أحكام القانون فيما يتعلق بفرض الضريبة تقوم مصلحة الضرائب على المبيعات بفرض ضريبة على قطاع من قطاعات المجتمع وذلك بعقد إتفاقية مع الاتحاد المصرى لمقاولى البناء والتشييد تحمل منشورا رقم (٥) لسنة ١٩٩٤ للاتفاق على أسس تحاسبية لقطاع المقاولات بشأن الضريبة على المبيعات الصادر فى ١٩٩٤/٤/١٠ .

ومن النظرة الأولى لهذا الاتفاق نرى الآتى :

١ - حلت المصلحة محل الشرع الذى اعطاه الدستور سلطة اصدار قوانين بفرض ضرائب عامة وذلك بالاتفاق مع قطاعات معنية من قطاعات الأعمال بفرض ضريبة مبيعات على احد الانشطة (المقاولات) هو بأى مقياس ليس خدمة تشغيل للغير كما نصت عليه بنفسها تعليمات المصلحة رقم (٤١) لسنة ١٩٩٢ بتاريخ ٤ يونيو ١٩٩٢ .

٢ ـ نصت الفقرة (هـ) من هذا الاتفاق على ان يتم حصر المستحقات الخاصة بالضريبة عن الفترة السابقة إعتبارا من ١٨ ابريل ١٩٩٣ (تاريخ صدور تعليمات ٣ لسنة ١٩٩٣) وحتى تاريخ العمل بهذا الاتفاق (١٠ ابريل ١٩٩٤) لسدادها للمصلحة ، وبذلك اعطت المصلحة لتعليماتها الصادرة من ١٨ ابريل ١٩٩٣ قوة القانون بل وابطلت اعمال القرار الجمهورى برقم (٧٧) لسنة ١٩٩١ الصادر فى ٣ مارس وبهذا اهدرت فرض العدالة مرتين .

الأولى : عندما تجاوزت مبدأ قانونية الضريبة يعنى أنه لا ضريبة الا بنص القانون عندما اعتبرت تاريخ تعليمات المصلحة رقم (٣) لعام ١٩٩٣ هو الاساس لفرض ضريبة مبيعات على المقاولات وليس تاريخ صدور القرار الجمهورى (٧٧) لسنة ١٩٩٢ الصادر فى ٣ مارس ١٩٩٢ .

الثانية : عندما تجاوزت مبدأ عدم رجعية الضريبة يعنى عدم فرض ضريبة إلا من تاريخ العمل بالقانون الصادر بفرضها ولا يترتب أى أثر على ما وقع قبلها عندما نص الاتفاق المذكور الموقع فى ١٠ ابريل ١٩٩٤ على أن تسرى الضريبة اعتباراً من ١٨ ابريل ١٩٩٣ .

وحيث أن الضريبة على أعمال المقاولة كخدمة تشغيل للغير كما أوضحنا من قبل هى ضريبة إتفاقية ، ولم يتم فيها تحديد الخدمات الخاضعة للضريبة تحديداً دقيقاً فقد فتح هذا الباب على مصراعية للمصلحة لأعمال التفسير وفرض ضريبة مبيعات على بعض الأعمال الحاقاً لهذا الاتفاق كالآتى :

١ ـ نص البند ثالثا من الاتفاق المذكور بالمنشور (٥) لسنة ١٩٩٤ فى ١٠ ابريل ١٩٩٤ على فرض ضريبة على المبيعات بالاسعار الآتية :

أ ـ ٢٪ من اجمالى قيمة العقد فى حالة وجود مقاول باطن .

ب ـ ١,٢٪ من اجمالى قيمة العقد فى حالة عدم وجود مقاول باطن .

ويضم البند ثالثاً كافة أعمال قطاع الأعمال الكهروميكانيكية وتجهيزات المبانى ومنها معدات المصانع والماكينات ، أعمال التكييف ، أعمال المصاعد وغيرها ، ويهمنا هنا الاخيرة لأن المصلحة قد ألحقت هذا الاتفاق بتعليمات أخرى صادرة فى ٦ سبتمبر ١٩٩٤ بفرض ضريبة مبيعات قدرها ١٠٪ على العقود المبرمة بخصوص توريد المصاعد وتركيبها ، وغنى عن البيان معظم المصاعد غالباً ما يتم تجميعها من مصادر متعددة ويتم سداد ضريبة مبيعات بواقع ١٠٪ على كل جزء من مكوناتها أى أن السلعة موضوع العقد قد تم سداد ضريبة المبيعات المستحقة عنها ولا يتبقى إلا سداد الضريبة على القيمة المضافة للخدمة و لا محل لفرض ضريبة مبيعات بواقع ١٠٪ على كامل قيمة العقد (توريد وتركيب) لثبوت ازدواج الضريبة فى هذه الحالة ، ناهيك عن التضارب فى إصدار الأسس التحاسبية الاتفاقية لفرض الضريبة المذكورة ٢ ـ التعليمات الصادرة فى ١٩ ديسمبر ١٩٩٤ باعتبار أعمال الديكور كاحدى اعمال المقاولات يخضع بفئة ١٠٪ على القيمة المضافة والتى تمثل ٦٠٪ من اجمالى أعمال الديكور .

٣ ـ المنشور رقم (٧) لعام ١٩٩٥ الصادر فى ٢٧ سبتمبر ١٩٩٥ بفرض ضريبة مبيعات بواقع ١٠٪ على قيمة الضمان الوارد فى فواتير مبيعات السلع باعتباره خدمة تشغيل للغير .

٤ ـ كتاب المصلحة الصادر فى ٢١ أكتوبر ١٩٩٥ بفرض ضريبة ١٠٪ على نشاط التخزين والتبريد بالثلاجات لحساب الغير.

٥ ـ إضافة أعمال الحفر والجسات ضمن البند السادس من الجدول المرفق بالمنشور (٥) لسنة ١٩٩٤ بكتاب المصلحة فى ٢٥ فبراير ١٩٩٦ وفرض ضريبة مبيعات بواقع ١٠٪ من قيمة الخدمة ، وغيره من الكثير من التعليمات التى قامت فيها المصلحة بفرض مبيعات على كثير من اوجه النشاط بالنيابة عن القانون الذى بدى وقد تم منحه اجازة مفتوحة .

المبحث الخامس

احكام المحاكم وفتاوى مجلس الدولة

لم يكن هناك فى التاريخ التشريعى للبلاد أى مادة مثيرة للجدل مثلما كانت اضافة خدمة التشغيل للغير للخدمات المدرجة بالجداول المرفقة بالقانون (١١) لسنة ١٩٩١ والتى تخضع لضريبة المبيعات بسعر ١٠٪ وذلك للاسباب الآتية :

١ ـ تم إضافة خدمة التشغيل للغير بالقرار الجمهورى (٧٧)لسنة ١٩٩٢ فى (٣) مارس ١٩٩٢ طبقا للمادة الثالثة من القانون (١١) لسنة ١٩٩١ والتى تقوض رئيس الجمهورية باصدار قرارات جمهورية باضافة أو إلغاء بعض الخدمات الى الجداول المرفقة بالقانون المذكور والتى تم الحكم مؤخراً بعدم دستوريتها لمخالفتها لنصوص المادة (١١٩) من الدستور الدائم للبلاد .

٢ ـ تم اضافة هذا البند للجداول بصورة عامة وغامضة وغير محددة مما فتح الباب على مصراعية لاعمال التفسير كما اسلفنا من قبل حيث قد اورادنا ان فاعلية أى تشريع ضريبى تأتى عندما تتعاظم المساحة البيضاء والمساحة السوداء فيه وتقل قدر الامكان المساحة الرمادية (مساحة الاختلاف فى وجهات النظر) أى بمعنى أخر لابد من الالتزام بمبدأ الوضوح اللازم لتحقيق فرض انتاجية الضريبة .

٣ ـ تضمنت تعليمات مصلحة الضرائب على المبيعات رقم (٣) لسنة ١٩٩٣ الصادر فى ١٩٩٣/٤/١٨ اوجه نشاط لا تعتبر من خدمات التشغيل للغير كخدمة المقاولة وذلك بالمخالفة للكتاب الصادر من مصلحة الضرائب على المبيعات ذاتها فى ٢٤ يونيو ١٩٩٢ بتفسير طبيعة خدمات التشغيل للغير .

٤ ـ قامت المصلحة بفرض ضريبة مبيعات اتفاقية مع الاتحاد المصرى لمقاولى البناء والتشييد على نشاط المقاولات بتاريخ ١٩٩٤/٤/١٠ مهدرة بذلك مبدأ قانونية الضريبة اللازمة لتحقيق فرض العدالة الضريبية (أهم فروض نظرية الضرائب على الاطلاق) .

٥ ـ أعملت المصلحة تحصيل الضريبة بأثر رجعى اعتباراً من صدور التعليمات رقم (٣) لسنة ١٩٩٣ بتاريخ ١٩٩٣/٤/١٨ مهدرة بذلك مبدأ عدم رجعية الضريبة اللازم لتحقيق فرض العدالة الضريبية ، بل

وامـد أثر ذلك الى تعطيل اعـمـال احكام القـرار الجـمهـورى رقم (٧٧) لسنة ١٩٩٢ الصـادر فى ٣ مارس ١٩٩٢ باضافة خدمة التـشغيل للغير للجداول المرفقة بالقانون (١١) لـسنة ١٩٩١ وفرض ضريبة مبـيعات على هذه الخـدمات بواقع ١٠٪ اعتـبارا من ذلك التاريخ .

٦ - قامت المأمـورية بالتوسع فى تـفسيـر طبيـعة خدمـات التشغـيل للغيـر وأخضعت نشـاطات اخرى للضـريبة باعـتبارهـا خدمات تـشغيل لـلغير (مـثل تخزين وتبريد وتجميد الخضر والفواكه واللحوم) .

مما تقدم بعاليـه نرى أنه كانت هناك اسباب كـافية لاصحـاب المصالح لـلقيام برفع الـدعاوى القانـونية للحـفاظ على الحـقوق مما اسـفر عن تحـميل كـاهل الجهـاز القضـائى بسيل من القـضايا والتى فـصلت فيـها المحـاكم لصالح جـمهـور المولين ومنهـا على سبيل المثال :

(١) حكم محكمة المنيا الابتـدائية - الدائرة السابعة ضرائب بالجلسـة المدنية والتجارية المنعـقدة بسرايْ المحكمة فى ٢٥نوفمبر ١٩٩٥ .

(٢) حكم محكمة جنوب القاهرة الابتدائية - الدائرة السـادسة مـدنى بالجلسة المـدنية المنعـقدة بسـرايْ المحكمة فى ٣٠ يناير ١٩٩٦ .

كـما أنـه بناء على طلب اصـحاب المصـالح ، فـان مجلس الدولة بصـفته اعلى جهـة فتوى قانونيـة قد أدلى يدلوه فى هذا الموضـوع لفض الاشتبـاك القائم بين مصلحة الضرائب على المبيعات وجمهور المولين لصالح المولين كالآتى :

١ - فتـوى الجمـعيـة العمـوميـة لقسـمى الفـتوى والتشـريع رقم (٩١٣) بتـاريخ ٣١ديسمـبر ١٩٩٤ ملف رقم (٤٩٥/٢/٣٧) ومـفـادها عـدم خـضـوع عقود المقاولة ارقام ٢٦,٢٥,٢٤ مترو والمبرمة لتنفيذ الخط الثـانى لمترو الانفـاق لقانون الضـريبة العـامة على المبيـعات الصادرة بالـقانون (١١) لسنة ١٩٩٢ باعتبارها خدمة تشغيل للغير .

والمثير للدهشة انه قد اقرت مصلحة الضرائب على المبـيعـات بفـتوى مـجلس الدولة والتـزمت بتطبـيق محتواها ولكن على العقـود المذكورة بعالية فقط على سبيل الحصر دون ما عداها من عقود مماثلة .

٢ - فتـوى الجمـعيـة العمـوميـة لقسـمى الفـتوى والتـشـريع ومـجلس الدولة رقم (٢٣٤) بتـاريخ ١/٤/١٩٩٥ ملف رقم (٢٥٥٢/٢/٣٢) .

٣ - فتـوى الجمـعيـة العمـوميـة لقسـمى الفـتوى والتشـريع ومجلس الدولة بتـاريخ ٢٤مارس ١٩٩٦ ملف رقم (٥٢٧/٢/٣٧) .

لذا كـان لابد وان تأتى الدولـة بتـعـديل تشـريعى لفض الاشتباك القانونى القائم بين مصلحة الضرائب على المبيعـات من ناحية وجمهور المـولين من ناحية اخرى وهذا مـا تم فعـلاً بصدور القـانون (٢) لسنة ١٩٩٧ بتاريخ ٢٨ يناير ١٩٩٧ بتـعديل بعض احكام القانون (١١) لسنة ١٩٩١ بفرض ضريبة عامة على المبيعات وهو ما سوف نتناولة فى المبحث التالى .

المبحث السادس
قانون (٢) لسنة ١٩٩٧
بتعديل بعض أحكام قانون الضريبة العامة على المبيعات
الصادر بالقانون (١١) لسنة ١٩٩١

لم تتعلق امال ممولى الضريبة العامة على المبيعات بتشريع ضريبى بقدر ما تعلقت بالتدخل التشريعى لحسم المشاكل التى اثارتها خدمة التشغيل للغير وغيرها من العديد من الخدمات الاخرى والتى تمت اضافتها للجداول المرفقة بقانون الضرائب على المبيعات رقم (١١) لسنة ١٩٩١ وخاصة بعد صدور حكم المحكمة الدستورية العليا بعدم دستورية المادة الثالثة من القانون المذكور والتى تنص على أن يجوز لرئيس الجمهورية اصدار قرارات جمهورية باضافة أو الغاء بعض الخدمات للجداول المرفقة بالقانون (١١) لسنة ١٩٩١ وفرض ضريبة مبيعات بسعر ١٠٪ من قيمة هذه الخدمات .

وعليه ، فلم تكن المشكلة فقط هى خدمة التشغيل للغير ومدى قانونية خضوعها للضريبة على المبيعات لكن اضيفت لها كل الخدمات الاخرى والتى خضعت للضريبة على المبيعات بصدور القرارات الجمهورية سالفة الذكر .

وقد تم صدور القانون (٢) لسنة ١٩٩٧ بتاريخ ٢٨ يناير ١٩٩٧ وعالج مسألة عدم دستورية القرارات الجمهورية الصادرة باضافة خدمات للجداول المرفقة بضريبة المبيعات ومنها خدمة التشغيل للغير الصادرة بالقرار الجمهورى رقم (٧٧) لسنة ١٩٩٢ بتاريخ ٣ مارس ١٩٩٢ وذلك بتقنين هذه القرارات الجمهورية أى باصدارها بصورة قانون ، وعلى ذلك فقد عالج هذا القانون مسألة عدم دستورية القرارات الجمهورية من حيث الشكل فقط ، ولم يتم معالجة الموضوع للأسباب الآتية :

١ ـ صدر القانون (٢) لسنة ١٩٩٧ بتاريخ ٢٨ يناير ١٩٩٧ بتقنين القرارات الجمهورية الصادرة باضافة بعض الخدمات للجداول المرفقة بالقانون (١١) لسنة ١٩٩١ على أن يتم العمل بها بأثر رجعى من تاريخ صدور القرارات الجمهورية وليس اعتبارا من تاريخ صدور هذا القانون مما اخل بمبدأ عدم رجعية الضريبة اللازم لتحقيق فرض العدالة مما لا يتفق مع نص المادة (١٨٧) من الدستور والتى تنص على ألا تسرى أحكام القوانين «إلا على ما يقع من تاريخ العمل بها ، ولا يترتب عليها أثر فيما وقع قبلها » .

٣ ـ ظلت خدمة التشغيل للغير عنوانا عاما غامضا غير محدد من الممكن ان يحتوى تحت عباءته العديد من الخدمات والتى من الممكن اضافتها الى الخدمات الواردة فى التعليمات رقم (٣) لعام ١٩٩٣ الصادرة فى ١٨/٤/١٩٩٣ بموجب تعليمات اخرى تصدر من حين لأخر وتخضع لتفسير مصلحة الضرائب على المبيعات دون سواها ـ وهذا ما حدث بالفعل ـ مما أخل بمبدأ الوضوح اللازم لتحقيق فرض انتاجية فرض الضريبة (ثانى فروض نظرية الضرائب) .

وظلت طبقا لذلك المساحة الرمادية بالقانون (مساحة اختلاف وجهات النظر) كما كانت على اتساعها مما فتح الباب للعديد من المنازعات القضائية التى قوضت بالفعل فاعلية الضريبة .ولم تحقق الاهداف التى تتطلع إليها الدولة من فرض هذه الضريبة .

تم البحث بحمد الله

أسلوب مقترح لتطبيق نظام الضريبة علي القيمة المضافة لمواجهة المتغيرات الاقتصادية في مصر

إعداد
دكتور / جلال الشافعي
أستاذ المحاسبة والضرائب بكلية التجارة - جامعة الزقازيق

مقدمة

من الأمور المسلم بها أن فكرة الضريبة لم تكن دائما واحدة فى مراحل التاريخ المختلفة فهى اليوم غيرها بالأمس ، وهى وثيقة الصلة ، وطيدة العلاقة بالظروف السياسية والاقتصادية والاجتماعية ، تتطور بتطورها . واذا كان الفن الضريبى يساير الحياة فى تطورها ، فان الضريبة العامة على المبيعات تعتبر بحق أفضل صورة وصل إليها هذا الفن ، فهى بلاشك ضريبة الحاضر والمستقبل لجأت إليها الدول عادة تحت وطأة حاجتها الملحة إل المال لمواجهة إصلاح ما سببته بعض الأزمات من أضرار ، ثم ما لبثت أن غدت وسيلة هامة وناجحة لتمويل النفقات المتزايدة للدول ، وللنهوض باقتصاديات الدول النامية التى ترنو الى تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية ، وزيادة الاستثمارات ، وبذا استمرت وانتشرت حتى اصبحت فى دول كثيرة الدعامة الأساسية والركيزة الرئيسية لإصلاح المسار الاقتصادى فيها .

ولا غرو فهى تعتبر ضريبة عامة على المبيعات ، تصيب كافة السلع والخدمات عموما ، أو مجموعات كبيرة منها ، بمناسبة تداول تلك السلع ، أو أداء هذه الخدمات وقد تعددت صورها فى التشريعات المختلفة، وتطورت نظم فرضها منذ التفكير فى تطبيقها حتى الآن الى ثلاث مراحل ، تتمثل فى الآتى:

أولا : نظام الضريبة الشاملة المتتابعة :

بموجب هذا النظام يتقرر سريان الضريبة على السلع عند تداولها من شخص الى آخر من وقت إنتاجها فى مراحلها المتعددة ، وهى مادة أولية أو نصف مصنوعة أو تامة الصنع ، أو توزيعها وهى فى مرحلة تجارة الجملة أو تجارة التجزئة ، لحين وصولها الى المستهلك الأخير .

وكان يؤخذ على هذا النظام عدة مآخذ منها :

١ ـ إن تعدد وتراكم الضريبة يؤدى إلى ارتفاع أسعار السلع ، مما يثقل كاهل الطبقات الفقيرة .

٢ ـ تؤدى صفة التتابع للضريبة الى التفرقة فى المعاملة ، وبالتالى فى الآثار المترتبة عليها من سلعة الى أخرى ، تبعا لطول الدورة التى تمر بها فيختلف عبء الضريبة على كل منها .

٣ ـ الإخلال بقواعد المنافسة الحرة بين المنشآت الكبيرة والصغيرة ، بما يحقق ميزة للأولى بإمكان الشراء مباشرة من المنتجين ،، بينما لا تستطيع الثانية الشراء إلا عن طريق الوسطاء فتزيد تكاليفها بقيمة الضريبة التى يتحملها هؤلاء الوسطاء ويدمجونها فى الثمن .

٤ ـ إن هذا النظام يجبر جميع المنتجين والتجار والوسطاء فى مرحلتى الإنتاج والتوزيع أن يكونوا فى حساب مستمر مع الإدارة الضريبية ، كما يلزمهم باتباع إجراءات شكلية معينة قد تعرقل نشاطهم .

٥ ـ إنه يميز المشروعات المتكاملة التى لا تشترى المواد الأولية أو المواد نصف المصنوعة من الغير ، فى الوقت الذى يرهق المشروعات المتكاملة .

مما أدى الى ضرورة الانتقال الى المرحلة التالية ، وهى نظام الضريبة العامة الواحدة على المبيعات .

ثانيا : نظام الضريبة العامة الواحدة على المبيعات :

طبقا لهذا النظام تفرض الضريبة على المبيعات على جميع السلع فى مرحلة واحدة من المراحل المتعددة التى تمر بها ، وهى فى الطريق من المنتج الى المستهلك ، حيث تصيبها بعبء واحد بغض النظر عن تعدد مراحل إنتاجها وتوزيعها ، فقد تفرض الضريبة فى مرحلة شراء المواد الأولية ، أو مرحلة الإنتاج ، أو مرحلة تجارة الجملة ، أو مرحلة تجارة التجزئة .

ويشوب هذا النظام العديد من العيوب التى تتلخص فى الآتى :

١ ـ إذا ما فرضت الضريبة فى مرحلة شراء المواد الأولية ، فإنها تسرى على الإنتاج فى أول مرحلة ، دون مراعاة ظروفه المتباينة ، ودون الأخذ فى الاعتبار الفائض النهائى الذى يحصل عليه كل منتج ، كما أنه يؤدى إلى التفرقة فى تحميل العبء الضريبى على مختلف السلع ، تبعا لكمية وقيمة المواد الأولية المستخدمة فى إنتاجها ، دون النظر الى العمل المبذول فيها ، فضلا عن أن سعر الضريبة يكون مرتفعا نظرا لانخفاض قيمة المواد الأولية .

٢ ـ إذا ما فرضت الضريبة فى مرحلة الإنتاج ، فإن النظام يشوبه الغموض لعدم إمكان التمييز بصفة قاطعة بين عملية الإنتاج وعملية التوزيع بصفة عامة من الضريبة ، ويضع مختلف مراحل التوزيع على قدم المساواة ، وهو أمر صعب التحقيق من الناحية العملية .

٣ ـ إذا ما فرضت الضريبة فى مرحلة تجارة الجملة ، فإن النظام قد يشوبه عدم إمكان وضع

معيار دقيق وثابت بين إنتاج السلعة وبيعها بالجملة، كما أنه لا يمنع التهرب من الضريبة ، إذا ما استطاع تاجر التجزئة أن يشترى السلع من المنتج مباشرة .

٤ ـ إذا ما فرضت الضريبة فى مراحل تجارة التجزئة ، فإن هذا يؤدى الى أن عدد المكلفين بها يكون كبيرا جدا وأغلبهم لا يمسكون حسابات يمكن بواسطتها تحديد وعاء الضريبة ، ومن ثم فإن تحصيلها يحتاج الى مجهود ضخم ، كما أنه بالنظر الى أن الضريبة تقتصر على مرحلة واحدة ، فإنها لابد وأن تكون ذات سعر مرتفع ، علاوة على أن مجال التهرب من الضريبة يكون كبيرا .

الأمر الذى أدى إلى ضرورة الانتقال الى المرحلة التالية ، وهى نظام الضريبة على القيمة المضافة .

ثالثا : نظام الضريبة على القيمة المضافة :

بموجب هذا النظام تسرى الضريبة على كل مشروع عن ذلك الجزء من إنتاجه ونشاطه النهائى الذى يزيد عن مجموع العناصر المستخدمة فيه والمشتراه من الغير خلال فترة ما ، عن قيمة السلع أو ل المدخلات المشتراه فى بدايتها .

ويمتاز هذا النظام بعدة مزايا منها :

١ ـ إنه يوزع عبء الضريبة على المراحل الاقتصادية المختلفة توزيعا عادلا ، يتمشى مع القيمة التى أضافتها كل مرحلة .

٢ ـ أنه يعمل على تلافى عيوب نظامى الضريبة الشاملة المتتابعة والضريبة العامة الواحدة

٣ ـ أنه يمكن الإدارة الضريبية من إحكام الرقابة على تطبيقه ، والتضييق من فرص التهرب ، وأداته فى ذلك المكلفون أنفسهم إذ أن من مصلحة كل منهم أن يتأكد من قيام البائع بأداء الضريبة ، حتى يستطيع خصمها من الضريبة التى تستحق عليه عند بيعه لسلعة .

ولذلك يعتبر نظام الضريبة على القيمة المضافة أفضل صورة وصل إليها الفن الضريبى فى فرض الضريبة العامة على المبيعات ، حتى أن أغلب دول العالم سواء منها المتقدمة أو النامية أخذت بهذا النظام.

ولما كانت جمهورية مصر العربية قد طبقت نظام الضريبة على المبيعات اعتبارا من ١٩٩١/٥/٢. بموجب القانون رقم (١١) لسنة ١٩٩١ . ونصت المادة (١) منه على أن تكون مراحل تطبيق الضريبة كما يلى :

المرحلة الأولى :يكلف فيها المنتج الصناعى والمستورد ومؤدى الخدمة بتحصيل الضريبة وتوريدها للمصلحة .

المرحلة الثانية : يكلف فيها المنتج الصناعى والمستورد ومؤدى الخدمة ، وكذلك تاجر الجملة بتحصيل الضريبة وتوريدها للمصلحة .

المرحلة الثالثة : يكلف فيها المنتج الصناعى والمستورد ومؤدى الخدمة ، و تاجر الجملة وكذلك

تاجر التجزئة بتحصيل الضريبة وتوريدها للمصلحة.

كما نصت المادة (٤) من القانون على أن « تسرى المرحلة الأولى من تطبيق الضريبة من تاريخ العمل بهذا القانون ، ويجوز بقرار من رئيس الجمهورية الانتقال فى تحصيل الضريبة بالنسبة لبعض السلع الى المرحلة الثانية أو الثالثة حسب الأحوال »

أى أن المطبق حاليا من مراحل تطبيق الضريبة هى المرحلة الأول فقط ، وهو ما يمكن أن يطلق عليه نظام الضريبة العامة الواحدة على المبيعات فى مرحلة الإنتاج .

ولما كانت مصرقد بدأت سياسة الإصلاح الاقتصادى منذ سنة ١٩٩١ ، بهدف السيطرة على التضخم وتخفيض معدلاته ، ورفع مستوى أداء الاقتصاد ككل من خلال تعديل توجيهاته من اقتصاد مدار مركزيا ، وقائم على قطاع عام ينتج أساسا للسوق المحلية إلى اقتصاد يقوده القطاع الخاص والقرارات الاقتصادية المعتمدة على قوى واليات السوق ، وينتج للمنافسة فى الأسواق الخارجية .

ونظرا لأن تطبيق اتفاقية الجات سوف يؤدى الى الحد من الإيرادات أو المكاسب التى يحصل عليها الاقتصاد ، نتيجة مبادلاته مع العالم الخارجى أو زيادة المدفوعات للعالم الخارجى ، أو الإثنين معا ، مما قد ينعكس فى زيادة الأعباء التى يتحملها الاقتصاد المصرى فى شكل زيادة فى عجز الميزان التجارى ، وزيادة عبء المديونية ، والمنافسة الشديدة التى ستيعرض لها العديد من الصناعات المصرية ومختلف قطاعات الخدمات .

وحيث أنه تسود العالم الآن موجة صاخبة من الاهتمام المتصاعد بالتجارة الالكترونية ، باعتبارها أحد روافد ثورة المعلومات ونتيجة غير مباشرة للتطورات التقنية فى مجالاتالحاسب الآلى ، ونتيجة غير مباشرة أيضا للنمو السريع فى استخدمات شبكة الانترنت ، وعلى أساس أن التجارة الإلكترونية هى مفتاح التصدير المصرى لكل دول العالم فى القرن الحادى والعشرين .

وطبقا لنظام التجارة الإلكترونيةفإنه أصبح فى الإمكان عقد الصفقات دون أن ينتقل البائع المقيم فى دولة ما إلى المشترى أو المقيم فى دولة أخرى ، فليس على المشترى سوى الاطلاع على العرض الذى يقدمه البائع عبرشبكة الإنترنت ، ويتم الحوار بين وبين هذا البائع للاتفاق على شروط الصفقة وتفاصيلها ، وتحديد مكان التسليم وميعاده عن طريق البريد الإلكترونى الأمر الذى يؤدى إلى وجود تحد سافر امام الفكر الضريبى التقليدى .

لكل هذه المتغيرات الاقتصادية المعاصرة البالغة الأهمية كان لابد من البحث والدراسة والتفكير فى كيفية مواجهتها .

ولا شك أن الضرائب يمكن أن تبلى بلاء حسنا فى هذا الصدد باعتبارها المورد الرئيسى للخزانة العامة ، وتتفوق الضرائب غير المباشرة فى هذا الشأن ، من حيث صلاحيتها كوسيلة تمويلية وتوجيهية ، لسهولة تشكيلها وفقا لاحتياجات الدولة وتتوج الضريبة العامة على المبيعات كافة الضرائب غير المباشرة ، وتتفوق عليها جميعا ، بحيث يمكن الاعتماد عليهاكمصدر للإيراد ، وكموجه للاقتصاد أكثر من أى ضريبة أخرى ، ويعتبر نظام الضريبة على القيمة المضافة أحسن صور وأساليب فرض الضريبة العامة على المبيعات .

كل هذا أوعز إلى الباحث أن يختار موضوع بحثه الذى يتركز فى أسلوب مقترح لتطبيق نظام الضريبة على القيمة المضافة ، لمواجهة المتغيرات الاقتصادية المعاصرة فى مصر وذلك بهدف :

١ ـ توضيح مفهوم وطبيعة نظام الضريبة على القيمة المضافة فى مصر.

٢ ـ بيان مدى إمكان تطبيق نظام الضريبة على القيمة المضافة فى مصر .

٣ ـ تنقية وتعديل نصوص قانون الضريبة العامة على المبيعات الحالية لتتلاءم مع أسلوب الضريبة على القيمة المضافة المقترح .

٤ ـ الأسلوب المقترح لتطبيق نظام الضريبة على القيمة المضافة فى مصر .

٥ ـ دور نظام الضريبة على القيمة المضافة المقترح لمواجهة المتغيرات الاقتصادية المعاصرة وسنحاول تناول كل من هذه الأهداف فى فصل مستقل .

الفصل الأول

مفهوم وطبيعة نظام الضريبة على القيمة المضافة

تتمثل القيمةالمضافة على مستوى الوحدة الاقتصادية فى الفرق بين منتجاتها ، وقيمة العناصر المستخدمة فى الإنتاج المشتراه من الوحدات الاقتصادية الأخرى .

وفقا لنظام الضريبة على القيمة المضافة ، فإن الضريبة تسرى على كافة السلع فى جميع المراحل الإنتاجية والتوزيعية ، على أن يسمح بخصم ما سدد منها فى مرحلة سابقة ويمكن تحديد وعاء وقيمة الضريبة على القيمة المضافة بالنسبة للسلع بإحدى طريقتين :

الأولى طريقة الخصم المباشر :

طبقا لهذه الطريقة يستنزل رقم المبيعات (المشتريات) السابق فى أول فترة أو مرحلة معينه من إجمالى رقم المبيعات فى نهايتها ، وتحسب الضريبة على الفرق الناتج بينهما .

ولا تأخذ هذه الطريقة فى الحسبان ما إذا كان رقم المبيعات السابق معفيا من الضريبة ، أو أنه يخضع لسعر مرتفع أو منخفض ، بمعنى أن رقم المبيعات (المشتريات) فى أول المدة يخصم من رقم المبيعات فى آخر المدة ، بصرف النظر عما إذا كان معفيا من

الضريبة ، أو يسرى عليه سعر مخالف لسعرها فى نهاية المدة .

وتمتاز هذه الطريقة بأنها تحافظ على الإعفاء المقرر فى مرحلة ما حتى نهاية مراحل الإنتاج والتوزيع ، كما أنها تعد سهلة التطبيق ، ولا تستوجب إظهار قيمة الضريبة على فواتير البيع .

ولكن يعاب عليها أنه إذا كانت هناك إعفاءات فى المراحل السابقة فليس من المستطاع تحديد العبء الضريبى النهائى اللازم لاجراء التسوية المطلوبة ، فى حالة استيراد السلع المماثلة للسلع المحلية ، وفرض ضريبة معادلة عليها ، وكذلك فى حالة تصدير السلع المحلية ، ورد قيمة الضريبة الى المصدرين .

الثانية طريقة الخصم غير المباشر:

بموجب هذه الطريقة تحسب الضريبة على إجمالى رقم المبيعات فى نهاية مرحلة ما ، ثم تستنزل منها الضريبة التى سددت فى المراحل السابقة .

وتتضمن هذه الطريقة ما يعرف بالأثر التعويضى ، بمعنى أن الإعفاءات والتخفيضات من الضريبة فى المراحل السابقة تعوض أتوماتيكيا بالضريبة المستحقة فى المرحلة التالية ، بحيث لا يكون فى النهاية ثمة أثر لهذه الإعفاءات أو التخفيضات ، اللهم إلا إذا سرت فى جميع المراحل التى تلى المرحلة الأولى التى كانت تنفرد بها .

ومن الناحية العملية فإن الإعفاءات إما أن تقتصر على مرحلة بذاتها ، أو تسود فى كافة المراحل ، وفى الحالة الأولى يمكن تجنب الأثر التعويضى بالسماح بإجراء خصم ضريبى لرقم المبيعات الذى يتمتع بالإعفاء ، بمعنى أن تستنزل من الضريبة المستحقة على إجمالى رقم المبيعات الضريبية السابق سدادها وما يوازى الضريبة التى كان من المفروض أن تسدد على رقم المبيعات المعفاة .

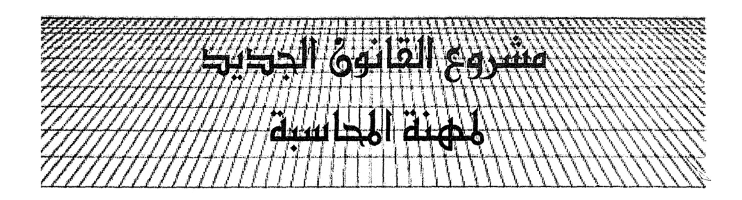
وتمتاز طريقة الخصم غير المباشرة بأنها تمكن من احتساب العبء الضريبى بدقة فى كل مرحلة من مراحل الإنتاج والتوزيع ، وكذلك بالنسبة للسلع المصدرة والسلع المستوردة .

إلا إنه يعاب عليها أنها تقتضى بيان قيمة الضريبة على الفواتير فى جميع المراحل ، مما يؤدى الى الخطأ فى الحسابات .

ويمكن توضيح كيفية تحديد وعاء الضريبة على القيمة المضافة ، واحتساب مقدارها من المثال المبسط التالى :

إذا فرض أنه توجد ثلاثة مشروعات : الأول فى مرحلة الإنتاج ، والثانى فى مرحلة البيع بالجملة ، والثالث فى مرحلة البيع بالتجزئة . وأن المنتج يبيع سلعته بمبلغ ١٠٠٠ جنيه الى تاجر الجملة الذى يبيعها بدوره بمبلغ ١٢٥٠ جنيها الى تاجر التجزئة الذى يبيعها للمستهلك ٢٠٠٠ جنيه ، وأن سعر الضريبة المقررة ١٠٪ .

نستكمل البحث العدد القادم .



قرار

رئيس جمهورية مصر العربية

رقم لسنة ١٩٩٧

بمشروع قانون مزاولة مهنة المحاسبة والمراجعة

باسم الشعب

رئيس الجمهورية

بعد الاطلاع على الدستور

وعلى القانون رقم ١٣٣ لسنة ١٩٥١ بمزاولة مهنة المحاسبة والمراجعة

وعلى القانون رقم ٤٠ لسنة ١٩٧٢ بشأن نقابة التجاريين

وعلى القانون رقم ١٥٩ لسنة ١٩٨١ بإصدار قانون شركات المساهمة وشركات التوصية بالاسهم والشركات ذات المسئولية المحدودة

وعلى القانون رقم ٩٥ لسنة ١٩٩٢ بإصدار قانون سوق رأس المال ولائحته التنفيذية

وبعد موافقة مجلس الوزراء

وبناء على ما أرتآه مجلس الدولة

قــــرر

يقدم مشروع القانون الآتى نصه الى مجلس الشعب

مادة ١ - يعمل بأحكام قانون مزاولة مهنة المحاسبة والمراجعة المرافق

مادة ٢ - يلغى القانون رقم ١٣٣ لسنة ١٩٥١ بمزاولة مهنة المحاسبة والمراجعة كما يلغى كل حكم يخالف أحكام القانون المرافق .

مادة ٣ - يعتمد الوزير المختص اللائحة التنفيذية التى تعد مشروعها الهيئة العليا للمحاسبة والمراجعة .

مادة ٤ - ينشر هذا القانون فى الجريدة الرسمية ويعمل به بعد شهر من تاريخ نشره . يبصم هذا القانون بخاتم الدولة وينفذ كقانون من قوانينها .

رئيس الجمهورية

صدر برئاسة الجمهورية فى / / ١٤١٨هـ

الموافق / / ١٩٩م

مشروع قانون مزاولة مهنة المحاسبة والمراجعة

باب تمهيدي

أحكام عامة

مادة (١)

المحاسبة والمراجعة مهنة حرة تهدف إلى تحقيق العدالة والكفاءة المالية والاقتصادية والضريبية للأشخاص الطبيعية والاعتبارية والخزانة العامة على حد سواء . وذلك عن طريق القيام بأعمال المحاسبة والمراجعة بفروعها المختلفة لخدمة القائمين على عمليات التنمية الاقتصادية والمالية والاجتماعية والخدمية بصفة عامة ، وتوفير الشفافية طبقا للاصول العلمية والعملية والمعايير التى يتم اعتمادها من السلطات المختصة .

مادة (٢)

لايجوز ان يمارس مهنة المحاسبة والمراجعة إلا من كان أسمه مقيداً فى السجل العام للمحاسبين القانونيين .

ويشمل هذا السجل ثلاثة جداول:

١ - جدول المحاسبين تحت التمرين .

٢ - جدول المحاسبين القانونيين لشركات الأشخاص والأفراد .

٣ - جدول المحاسبين القانونيين لشركات الأموال .

مادة (٣)

يحظر استخدام لقب المحاسب القانونى على غير المقيدين بجداول المحاسبين والمراجعين والمحاسبين القانونيين بالجهاز المركزى للمحاسبات طبقاً لقانون الجهاز.

مادة (٤)

يمارس المحاسب القانونى مهنته منفرداً أو شريكاً مع غيره من المحاسبين القانونيين فى صورة شركة مدنية للمحاسبة والمراجعة . وتكون لها شخصية إعتبارية مستقلة يزاولون المهنة من خلالها، ولايجوز أن يكون شريكاً فى هذه الشركة المقيدو ن فى جدول المحاسبين والمراجعين تحت التمرين .

ويجوز أن يكون اسم الشركة المدنية مستمداً من اسم أحد الشركاء ولو بعد وفاته .

ولايجوز لشركة المحاسبة المدنية مراجعة حسابات الشركات الأموال إلا إذا كان جميع الشركاء فيها ممن لهم حق مراجعة حسابات هذه شركات ويسأل هؤلاء الشركاء المتضامنون عن جميع الأعمال المهنية التى تتم باسم شركتهم .

الباب الأول

الهيئة العليا للمحاسبة والمراجعة

مادة (٥)

تنشأ هيئة عليا للمحاسبة والمراجعة تضم جميع المحاسبين والمراجعين المزاولين لمهنة المحاسبة والمراجعة الحرة فى جمهورية مصر العربية .

مادة (٦)

تستهدف الهيئة العليا للمحاسبة والمراجعة رفع مستوى الأداء المهنى للمحاسبين والمراجعين القانونيين المزاولين للمهنة ، والمحافظة على المستوى اللائق للمهنة محلياً وعربياً ودولياً .

مادة (٧)

يدير الهيئة العليا للمحاسبة والمراجعة مجلس إدارة مكوناً من تسعة عشر عضواً ويشكل على النحو التالى :

١ - وزير المالية .

٢ - وزير الإقتصاد .

٣ - رئيس الجهاز المركزى للمحاسبات .

٤ - محافظ البنك المركزى .

٥ - رئيس المعهد المصرى للمحاسبين والمراجعين .

٦ - رئيس جمعية المحاسبين والمراجعين المصرية .

٧ - نقيب التجاريين .

٨ - رئيس هيئة الاستثمار .

٩ - رئيس الهيئة العامة لسوق المال.

١٠ - ثمانية من المحاسبين المزاولين لمهنة المحاسبة والمراجعة لمدة لا تقل عن خمسة عشر عاماً ، ثلاثة منهم من أعضاء جمعية المحاسبين والمراجعين المصرية يرشحهم مجلس ردارة الجمعية والباقى يعينهم مجلس إدارة الهيئة العليا من بين من يتقدمون للترشيح من المقيدين بجدول شركات الأموال .

١١ - أثنين من أساتذة كليات التجارة بالجامعات المصرية المزاولين لمهنة المحاسبة والمراجعة يعينهم مجلس إدارة الهيئة العليا من بين من ترشحهم أقسام المحاسبة والمراجعة بالجامعات ويعين رئيس الجمهورية رئيسا للمجلس لمدة ثلاث سنوات قابلة للتجديد.

مادة (٨)

يختص مجلس إدارة الهيئة العليا للمحاسبة والمراجعة بأوسع السلطات اللازمة لتحقيق أهداف الهيئة العليا ومن بينها الاختصاصات التالية :

١ - توحيد السجل العام للمحاسبين القانونيين المزاولين للمهنة .

٢ - رسم السياسة الخاصة بعمل الهيئة ووضع خطة بالبرامج المهنية العلمية والعملية ، ومتابعة تنفيذها وتطويرها ، بما يؤدى إلى إستمرارية التدريب وتحديثة للمحاسبين القانونيين .

٣ - إعتماد المقررات الخاصة

بالإمتحانات المنصوص عليها فى هذا القانون وكل ما يتعلق بتلك الإمتحانات .

٤ - إجراء البحوث والدراسات اللازمة لصياغة وتحديث معايير المحاسبة ومعايير المراجعة وقواعد السلوك المهنى بما يتمشى مع المعايير الدولية ويتلاءم مع الأوضاع الإقتصادية والمالية والقانونية فى مصر ، والعمل على نشرها والالتزام بإتباعها .

٥ - تبادل وجهات النظر مع الجهات الرسمية التى يرتبط أعمالها بإختصاصات المحاسبين القانونيين .

٦ - دراسة احتياجات مستخدمى القوائم المالية المعدة طبقاً لمعايير المحاسبة ومراعاة احتياجاتهم المتغيرة بغرض تطوير وتحديث هذه المعايير ، بما يحقق المزيد من شفافية هذه القوائم .

٧ - عقد المؤتمرات العلمية والمهنية المحلية والعربية والدولية ، وإيجاد روابط مستديمة مع المنظمات المهنية العربية والدولية .

٨ - التنسيق مع كليات التجارة بالجامعات المصرية بهدف تطوير البرامج الدراسية بها ، بما يؤدى الى رفع كفاءة خريجى هذه الكليات الراغبين فى مزاولة المهنة .

٩ - وضع نموذج للنظام الأساسى لشركات المحاسبة والمراجعة المدنية على أن يتم قيدها فى سجل خاص ينشأ لهذا الغرض بالهيئة يثبت فيه أسماء الشركاء ومؤهلاتهم وتاريخ ورقم كل منهم فى جداول المحاسبين والمراجعين ولا يجوز للشركة المدنية مزاولة أعمالها إلا بعد قيدها فى هذا السجل .

١٠ - العمل على تنشيط العمل بالمهنة وتطويرها وتحديثها بما يتلاءم مع التطورات التى تتم على المستوى العالمى .

مادة (٩)

يشكل مجلس إدارة الهيئة العليا للمحاسبة والمراجعة اللجان التالية ويحدد اختصاصاتها :

١ - لجنة القيد .

٢- لجنة عليا للمعايير وينبثق عنها لجان فرعية لمعايير المحاسبة والمراجعة والسلوك المهنى .

٣ - لجنة التعليم والتدريب .

٤ - لجنة النظام والمساءلة التأديبية .

كما يجوز للمجلس تشكيل لجان أخرى حسبما تقتضيه الأحوال .

مادة (١٠)

يشكل مجلس إدارة الهيئة العليا للمحاسبة والمراجعة من بين أعضائه لجنة تنفيذية ويحدد اختصاصاتها .

مادة (١١)

يشكل مجلس إدارة الهيئة العليا للمحاسبة والمراجعة أمانة فنية وإدارية دائمة للقيام بأعمال القيد وسكرتارية اللجان وكافة الشئون المالية والإدارية وكل ما يتعلق بتنفيذ إختصاصات مجلس إدارة الهيئة وجميع اللجان التى يشكلها .

مادة (١٢)

يحدد مجلس الإدارة رسوم القيد فى جداول المحاسبين والمراجعين ورسوم الإشتراك السنوية للمحاسبين القانونين.

الباب الثاني

القيد في السجل العام

مادة (١٣)

يشترط فيمن يطلب قيد أسمه فى السجل العام أن تتوافر فيه الشروط الآتية :

١ - أن يكون متمتعاً بالجنسية المصرية .

٢ - أن يكون متمتعاً بالأهلية المدنية الكاملة .

٣ - أن يكون حاصلا على درجة بكالوريوس التجارة شعبة المحاسبة من إحدى الجامعات المصرية أو على شهادة من إحدى الجامعات الأجنبية تعتبر معادلة لها طبقاً للقوانين واللوائح الجامعية المعمول بها فى مصر .

٤ - ألا يكون قد سبق الحكم عليه فى جناية أو جنحة ماسة بالشرف أو الأمانة أو الأخلاق ما لم يكن قد رد إليه إعتباره .

٥ - ألا يكون قد صدرت ضدة أحكام تأديبية أو اعتزل وظيفته أو مهنته أو انقطعت صلته بها لأسباب ماسة بالشرف أو الأمانة أو الأخلاق .

٦ - أن يكون عضواً فى شعبة المحاسبة والمراجعة فى نقابة التجاريين .

٧ - أن يسدد رسم القيد الذى يحدده مجلس إدارة الهيئة العليا للمحاسبة والمراجعة بالنسبة لكل جدول .

٨ - ألا يكون متولياً لمنصب أو وظيفة أوممارساً لمهنة أو عمل مما لا يجوز الجمع بينه وبين ممارسة مهنةالمحاسبة والمراجعة على نحو ما نصت عليه المادة (٣٥) من هذا القانون .

٩ - إجتياز الإمتحان المقرر للقيد فى كل من الجداول .

ينظم بقرار من مجلس إدارة الهيئة العليا للمحاسبة والمراجعة بناء على إقتراح لجنة التعليم والتدريب اجراءات الامتحان المقرر للقيد فى كل جدول من حيث تحديد أدوار الامتحانات ومواعيدها وأماكنها ومواردها ورسومها وإجتياز الممتحنين لكل دور .

مادة (١٥)

يعتبر المعهد المصرى للمحاسبين والمراجعين الجهة المنوط بها تأهيل المحاسبين والمراجعين وينظم المعهد دراسات تدريبية للمحاسبين تحت التمرين والمحاسبين المقيدين بجدول المحاسبين والمراجعين لشركات الأشخاص والأفراد تتناول الجوانب النظرية والتطبيقية لأعمال المحاسبة والمراجعة وذلك لتأهليهم لدخول الأمتحانات المؤهلة للقيد فى جداول المحاسبين والمراجعين وذلك طبقاً للمنهج الذى يحدده مجلس إدارة الهيئة العليا للمحاسبة والمراجعة بناء على إقتراح لجنة التعليم والتدريب .

كما يتولى المعهد تنظيم دورات تدريبية للمحاسبين القانونيين والتى تعتبر جزءاً من برامج التعليم تستمر طبقاً لما تقضى به المعايير والاعراف الدولية .

ويجوز لمجلس إدارة الهيئة العليا للمحاسبة والمراجعة بعد أخذ رأى لجنة التعليم والتدريب اعتماد معاهد أو منظمات أو جمعيات أخرى تقوم بهذه المهمة .

مادة (١٦)

تقدم طلبات القيد فى أحد الجداول المنصوص عليها فى المادة الثانية الى لجنة قيد المحاسبين والمراجعين بالهيئة العليا للمحاسبة والمراجعة التى تشكل على النحو التالى :

١ - أحد وكلاء الجهاز المركزى للمحاسبات يختاره رئيس الجهاز .

٢ - أحد نواب رئيس الهيئة العامة لسوق المال يختاره رئيس الهيئة .

٣ - مستشار من مجلس الدولة يختارة رئيس مجلس الدولة .

٤ - أربعة من المحاسبين القانونيين المقيدين بجدول المحاسبين والمراجعين لشركات الأموال يعينون بقرار من مجلس إدارة الهيئة العليا للمحاسبة والمراجعة لمدة ثلاث سنوات قابلة للتجديد أثنين منهم من أعضاء جمعية المحاسبين والمراجعين المصرية يختارهم مجلس إدارة الجمعية .

وتختار اللجنة من بين أعضائها رئيساً .

وتكون مداولات اللجنة صحيحة بحضور خمسة من أعضائها على الأقل من بينهم الرئيس وتصدر القرارات بأغلبية الأراء وعند التساوى يرجح الجانب الذى منه الرئيس .

مادة (١٧)

يكون للجنة القيد أمانة عامة تختص بإعداد جدول أعمال اللجنة وتحرير محاضر جلساتها والقيد لجدول وحفظ الملفات والسجلات .

ويجب توقيع محاضر جلسات اللجنة من رئيسها وأمين السر المعين من الأمانة .

مادة (١٨)

يتضمن طلب القيد الاسم واللقب والسن والجنسية ، ومحل الإقامة والمؤهلات العلمية وتاريخ الحصول بها على أن يرفق بالطلب الأوراق المثبته لتوافر الشروط المنصوص عليها فى المادة الرابعة عشر من هذا القانون وعلى طالب القيد بجدول المحاسبين والمراجعين تحت التمرين أن يرفق بطلبه شهادة من المحاسب القانونى الذى التحق بمكتبة أو من الجهاز المركزى للمحاسبات .

مادة (١٩)

على اللجنة أن تفصل فى الطلب خلال ثلاثة شهور من تاريخ تقديمة بعد سماع أقوال الطالب إذا رأت محلا لذلك وعليها إعلان الطالب بقرارها بكتاب موصى عليه بعلم الوصول وإذا كان القرار صادراً برفض طلب تعين أن يكون مسبباً .

مادة (٢٠)

لطالب القيد التظلم من القرار الصادر برفض قيده خلال خمسة عشر يوماً من تاريخ إخطاره برفض طلبه أو من تاريخ إنقضاء المدة المحددة للفصل فيه .

ويكون التظلم أمام لجنة القيد التى يجب عليهاسماع أقوال الطالب قبل الفصل فى التظلم .

ولطالب القيد إذا رفض تظلمه أو كان قد فوت ميعاد التظلم الحق فى الطعن أمام محكمة القضاء الإدارى المختصة .

مادة (٢١)

إذا رفض طلب القيد بسبب صدور أحكام جنائية أو تأديبية ضد الطالب فى وقائع ماسة بالشرف أو الأمانة أو الأخلاق جاز له إعادة طلب قيده بمجرد رد إعتباره إليه بحكم قضائى .

أما إذا كان رفض الطلب لعدم توافر شرط أخر من الشروط المنصوص عليها فى هذا القانون جاز للطالب إعادة طلبه بمجرد توافر هذا الشرط .

مادة (٢٢)

لا يجوز للمحاسب القانونى الذى يقيد بأحد الجداول المشار إليها بالمادة الثانية أن يزاول المهنة إلا بعد حلف اليمين بالصيغة التالية :

أقسم بالله العظيم أن أمارس أعمال المهنة بالشرف والأمان هوالإستقلال وأن أحافظ على سر المهنة وتقاليدها وأن أحترم الدستور والقانون .

ويكون حلف اليمين أمام لجنة القيد ، وتثبت إجراءات حلف اليمين فى محاضر إجتماعات اللجنة .

الباب الثالث
القيد في جدول المحاسبين والمراجعين

الفصل الأول
القيد في جدول المحاسبين والمراجعين تحت التمرين

مادة (٢٣)

مدة التمرين ثلاث سنوات يجب أن يقضيها المحاسب تحت التمرين بمكتب أحد المحاسبين القانونيين فى أعمال المحاسبة والمراجعة والضرائب وغيرها من الاعمال المكلف بها المحاسب القانونى وذلك على سبيل التدريب والمعاونة كما يجوز قضاء هذه المدة بإحدى الإدارات الفنية بالجهاز المركزى للمحاسبات .

مادة (٢٤)

يجوز قضاء مدة التمرين فى أكثر من مكتب أو شركة للمحاسبة والمراجعة على أن يتم إخطار لجنة القيد بعنوان المكتب أو الشركة خلال ثلاثين يوماً من تاريخ الإلتحاق سواء كان هذا الإلتحاق مبتدأ أو من قبيل الإنتقال أو التغيير .

ويجب أن تكون مدة التمرين متصلة ومع ذلك يجوز أن تتخللها فترات إنقطاع لا تزيد على ثلاثين يوما فى كل مرة بشرط ألا تتجاوز فى مجموعها تسعين يوماً وفى هذه الحالة لا تحتسب مدة الإنقطاع ضمن المدة المقررة للتمرين .

مادة (٢٥)

تحسب ضمن مدة التمرين كل زمن قضاه المحاسب تحت التمرين فى وظيفة فنية تخصصية تعتبر نظيره للتمرين بمكاتب المحاسبة والمراجعة وذلك طبقاً للضوابط التى يضعها مجلس إدارة الهيئة العليا للمحاسبة والمراجعة وإجتياز الإمتحانات المقررة بالقانون كما يجوز لمجلس إدارة الهيئة العليا ـ بعد أخذ رأى لجنة التعليم والتدريب ـ الإضافة (أو الحذف) لبعض موضوعات الإمتحان .

مادة (٢٦)

لايجوز للمحاسب تحت التمرين أن يفتتح مكتباً باسمه الخاص ويجوز له الحضور أمام مصلحة ضرائب ولجان

الطعن بها وما فى حكمها من الجهات الحكومية بإسم المحاسب القانونى أو بأسم شركة المحاسبة التى يمارس التمرين فيها ولكن لا يحق له توقيع الميزانيات أو الشهادات أو المذكرات أو الأوراق التى تقدم الى هذا الجهات .

مادة (٢٧)

إذا انقضت خمس سنوات على قيد المحاسب أو المراجع بجدول المحاسبين والمراجعين تحت التمرين دون أن يتقدم بطلب لقيد أسمه بجدول المحاسبين والمراجعين لشركات الأشخاص والأفراد يستبعد اسمه من الجدول بمقتضى قرار يصدر بذلك من لجنة القيد .

ويجوز له خلال سنة من تاريخ صدور قرار إستبعاده من الجدول أن يطلب قيد أسمه بجدول المحاسبين والمراجعين لشركات الأشخاص والأفراد إذا توافرت فى شأنه ظروف هذا القيد .

الفصل الثاني
القيد في جدول المحاسبين والمراجعين لشركات الأشخاص والأفراد

مادة (٢٨)

للمحاسب تحت التمرين أن يطلب قيد أسمه بجدول المحاسبين والمراجعين لشركات الأشخاص والأفراد متى أستوفى إلى جانب الشروط العامة للقيد المنصوص عليها فى المادة الرابعة عشر من هذا القانون الشرطين التاليين :

١ ـ أن يكون قد زاول فعلاً أعمال المحاسبة والمراجعة بصورة جدية طوال مدة التمرين المقررة ويثبت تمام التمرين وتوافر شروطه بشهادة من المحاسب القانونى أو الشركة التى قضى الطالب فترة التمرين بها أو شهادة من الجهاز المركزى للمحاسبات حسب الأحوال تتضمن إقراراً بإنتظامه فى التمرين وجديته وأنواع الأعمال التى أداها خلال مدة التمرين وعدد المنشآت والشركات التى أشترك فى مراجعة حساباتها وشكلها القانونى .

٢ـ أن يجتاز بنجاح الامتحان الذى تعقده لهذا الغرض لجنة التعليم والتدريب بالهيئة العليا للمحاسبة والمراجعة بالاشتراك مع جمعية المحاسبين والمراجعين المصرية والعهد المصرى للمحاسبين والمراجعين .

مادة (٢٩)

يحق للمحاسب القانونى المقيد بجدول المحاسبين والمراجعين لشركات الأشخاص والأفراد أن يفتح مكتباً بأسمه منفرداً أو مع غيره .

ويكون له حق إعتماد ميزانيات وإقرارات وشهادات وحسابات المنشآت الخاضعة للضرائب المختلفة المعمول بها فى مصر من شركات الأشخاص والأفراد والجمعيات التعاونية والخيرية والمهنية والعلمية والنوادى .

الفصل الثالث
القيد في جدول المحاسبين والمراجعين لشركات الأموال

مادة (٣٠)

يحق للمحاسب القانونى أن يطلب قيد اسمه بجدول المحاسبين والمراجعين لشركات الأموال متى إستوفى إلى جانب الشروط العامةللقيد المنصوص عليها فى المادة الرابعة عشر من هذا القانون الشرطين التاليين :

١ ـ أن يكون قد مارس المهنة كمحاسب قانونى فترة لاتقل عن سنتين من تاريخ قيده بجدول المحاسبين والمراجعين لشركات الأشخاص والأفراد بصورة جدية وبدون إنقطاع.

٢ ـ أن يجتاز بنجاح الإمتحان الذى تعقده لهذا الغرض لجنة التعليم والتدريب بالهيئة العليا للمحاسبة والمراجعة بالأشتراك مع جمعية المحاسبين والمراجعين المصرية والمعهد المصرى للمحاسبين والمراجعين .

ويستثنى من هذين الشرطين الحاصلون على عضوية جميعة المحاسبين والمراجعين المصرية وكذ الحاصلون على درجة الدكتوراه فى المحاسبة أو المراجعة بشرط مزاولة المهنة .

الباب الرابع
واجبات المحاسبين القانونيين

مادة (٣١)

يجب على المحاسب القانونى أن يلتزم فى سلوكه المهنى والشخصى بمبادئ الشرف والإستقامة والنزاهة وأن يقوم بجميع الواجبات التى تفرضها عليه القوانين والمعايير المهنية . وعليه أن يسلك الطريقة التى يراها ناجحه طبقاً لأصول المهنة فى القيام بالعمل الموكول إليه.

مادة (٣٢)

يجب على المحاسب القانونى أن يخطر لجنة قيد المحاسبين والمراجعين بالهيئة العليا للمحاسبة والمراجعة بعنوان مكتبه فى ظرف ثلاثين يوماً من تاريخ إفتتاح المكتب أو الإلتحاق به كما يجب الإخطار عن كل تغيير دائم لعنوان المكتب .

وعليه أن يثبت رقم قيده بالجدول المقيد به فى جميع المكاتبات والمطبوعات والشهادات التى تصدر منه .

مادة (٣٣)

لا يجوز للمحاسب القانونى أن يحاول الحصول على عمل من أعمال مهنته بطريق يعتبر مخلاً بكرامة المهنة .

مادة (٣٤)

يجب على المحاسب القانونى عدم إفشاء أسرار عملائة وموكلية وعليه أن يمتنع عنأداء الشهادة عنالوقائع أو المعلومات التى علم بها عن طريق مهنته إلا إذا تعلق الأمر بجناية أو جنحة .

مادة (٣٥)

لا يجوز الجمع بين ممارسة مهنة المحاسبة والمراجعة وتولى المناصب الوزارية والوظائف العامة فى الحكومة والهيئات العامة والإدارة المحلية والوظائف فى شركات القطاع العام أو قطاع الأعمال العام أو الوظائف الخاصة .

كما لا يجوز الجمع بين ممارسة مهنة المحاسبة والمراجعة والإشتغال بالتجارة أو أى مهنة أخرى إلا ترخيص خاص من مجلس إدارة الهيئة العليا للمحاسبة والمراجعة وبالشروط والضوابط التى يقررها .

ولا تعد العضوية فى اللجان المؤقته أو القيام بمهام ذات صفة عرضية ، أو تدريس المواد التجارية فى الجامعات والمعاهد والعليا وظيفةً أو عملاً يحظر الجمع بينها وبين ممارسة مهنة المحاسبة والمراجعة .

مادة (٣٦)

لا يجوز للمحاسب القانونى أن يكون مراقباً لحسابات أى شركة مساهمة اشترك فى تأسيسها أو عضوية مجلس إداراتها أو اشتغل بها بصفة دائمة بأى عمل فنى أو إدارى أو إستشارى إلا بعد انقضاء ثلاث سنوات .

كما لا يجوز أن يكون شريكاً لأحد الأشخاص المذكورة صفاتهم فى الفقرة السابقة أو موظفاً لديه أو لدى ذوى قرباه حتى الدرجة الثالثة ويمتد هذا الحظر إلى من يكون أيضا شريكاً بأية صورة لأحد هؤلاء الأشخاص أو موظفاً لديه .

مادة (٣٧)

يلتزم المحاسبون القانونيون بالإحتفاظ بالأوراق والملفات المهنية المتعلقة بعمليات مراجعة حسابات عملائهم وكافة الاعمال المهنية الأخرى التى يقومون بها لمدة عشر سنوات تبدأ من تاريخ تقديمهم لتقاريرهم من هذه الاعمال .

وبعد انتهاء المدة المذكورة لا يطالب المحاسب القانونى بأبراز هذه الأوراق الملفات المهنية فى أى منازعات قد تنشأ بين عملائة وموكلية وبين أى أطراف أخرى ، ويصبح من حقه أن يتخلص من هذه الأوراق والملفات المهنية على النحو الذى يراه وبشرط أن لا يترتب على هذا التصرف أفشاء أسرار عملائة وموكلية .الباب الخامس

الباب الخامس
الحقوق العامة للمحاسبين القانونيين

مادة (٣٨)

يجوز للمحاسب القانونى فى حدود اختصاصه المبين بالمادة ٢٩ من هذا القانون القيام بالأعمال الآتية:

١ ـ الحضور عن ذوى الشأن أمام مصلحة الضرائب ولجانها وإدارة خبراء وزارة العدل أو خبراء الجدول وهيئات التحكيم وغيرها من اللجان ذات الإختصاص القضائى للقيام بالأعمال والإجراءات المتصلة بها وذلك كله فى حدود ما تقتضيه أعمال مزاولة مهنة المحاسبة والمراجعة .

ولا يجوز لغير المحاسبين القانونيين الحضور عن ذوى الشأن أمام هذه الجهات إلا من يوكلونهم من أزواجهم أو أقاربهم أو أصهارهم إلى الدرجة الثالثة . وذلك دون إخلال بأحكام قانون المحاماة الصادر بالقانون رقم ١٧ لسنة ١٩٨٣ .

٢ ـ إبداء الرأى والمشورة المالية والضريبية فيما يطلب منهم .

٣ ـ إعداد الدراسات المالية والإقتصادية والإدارية والمحاسبية ونظم المعلومات وكل ما يتصل بعلوم المحاسبة والمراجعة بصفة عامة .

مادة (٣٩)

للمحاسب سواء كان طرفاً أصيلاً أو وكيلاً أن ينيب عنه فى الإجراءات محاسباً قانونياً وعلى ذات المستوى تحت مسئوليته بتفويض خاص .

مادة (٤٠)

يجب على جميع الجهات التى يمارس المحاسب القانونى عمله أمامها أن تقدم له التسهيلات التى تقتضيها القيام بواجبه وتمكينه من الإطلاع على الأوراق والحصول على البيانات اللازمة لمباشرة عمله .

مادة (٤١)

لا يجوز قبول الأوراق أو الشهادات التى تشتمل على حسابات تجارية أو تقارير أو تقييم لأصول تتجاوز قيمتها خمسين ألف جنيه أمام أى جهة إدارية أو قضائية إلا إذا كانت معتمدة وموقعاً عليها من أحد المحاسبين القانونيين طبقاً لإختصاصة المبين فى هذا القانون .

مادة (٤٢)

لا يجوز الحجز على مكتب المحاسب القانونى وكافة محتوياته المستخدمة فى مزاولة المهنة .

ولايجوز التحقيق مع المحاسب القانونى فى جريمة تتعلق بعملة أو تفتيش مكتبة إلا معرفة أحد أعضاء النيابة العامة - وعلى أن يتم إخطار الهيئة العليا للمحاسبة والمراجعة قبل الشروع فى تحقيق أى شكوى من هذا القبيل ضد المحاسب القانونى متى كانت تنطوى على إتهام بجناية أو جنحه ويتم الإخطار قبل بدء التحقيق بوقت كاف . ولرئيس مجلس إدارة الهيئة العليا أن يحضر التحقيق بنفسه أو أن ينيب عنه أحد المحاسبين القانونيين أو المحامين .

مادة (٤٣)

للمحاسب القانونى الحق فى تقاضى أتعاب عما يقوم به من أعمال وفقاً لما يتم الإنفاق عليه بينه وبين موكله .

للمحاسب القانونى الحق فى أن يسترد من موكله ما يكون قد أنفقه من مصروفات مؤيدة بالمستندات فى قبيل القيام بالمهمة المكولة إليه .

وإذا إنتهت المهمة المكلف بها المحاسب القانونى إستحق أتعابة المتفق عليها كما يستحق نصف هذه الأتعاب إذا أنهى الموكل الوكالة دون مسوغ قبل إتمام المهمة المكلف بها .

مادة (٤٤)

إذا وقع خلاف بين المحاسب القانونى وموكله بشأن تحديد أتعابه فى حالة عدم الإنفاق عليها كتابة يحق تقديم طلب إلى مجلس إدارة الهيئة العليا للمحاسبة والمراجعة لتقدير أتعابة .

ويدخل فى تقدير الأتعاب أهمية المكلف بها والجهد الذى بذله المحاسب القانونى .

مادة (٤٥)

فى حالة توقف العميل عن سداد الأتعاب المتفق عليها فى مواعيدها يحق للمحاسب القانونى احتجاز الأوراق والمستندات المتعلقة بموكله لحين تمام السداد .

وإذا لم يكن هناك إتفاق كتابى على مقابل الأتعاب يحق للمحاسب القانونى أن يستخرج صوراً من هذه الأوراق والمستندات تصلح سنداً له فى المطالبة على أن يلتزم برد هذه الأوراق متى أستخرج صورها .

وفى جميع الأحوال يجب ألا يترتب على احتجاز الأوراق والمستندات تفويت أى ميعاد محدد لإتخاذ إجراء قانونى يترتب على عدم مراعاته سقوط الحق فيه .

مادة (٤٦)

يسقط حق الموكل فى مطالبة المحاسب برد الأوراق والمستندات والحقوق المترتبة على عقد الوكالة بمضى خمس سنوات من تاريخ إنتهاء وكالته . وتنقطع هذه المدة بالمطالبة بكتاب موصى عليه مصحوب بعلم الوصول .

الباب السادس

العقوبـــات

الفصل الأول

المسئوليـة الجنائيـة

مادة (٤٧)

مع عدم الإخلال بأية عقوبة أشد ينص عليها قانون العقوبات يعاقب بالحبس مدة لا تجاوز ستة أشهر بغرامة لا تقل عن ألفى جنيه أو بأحدى هاتين العقوبتين كل شخص لم يقيد اسمه بالسجل العام أو شطب اسمه بعد قيده ، استعمل نشرات أو لوحات أو لافتات أو أية وسيلة أخرى من وسائل الدعاية إذا كان شأن من ذلك أن يحمل الجمهور على الاعتقاد بأن له الحق فى مزاولة مهنة المحاسبة والمراجعة وكذلك كل شخص ينتحل لنفسه لقب محاسب قانونى .

وفى جميع الأحوال يأمر القاضى بإغلاق المكتب ومصادرة اللوحات واللافتات وغيرها من الأدوات والأجهزة المستعملة فى العمل بالمكتب ويأمر كذلك بنشر الحكم ثلاث مرات فى صحيفتين يوميتين واسعتى الأنتشار يعينهما وذلك على نفقة المحكوم عليه .

مادة (٤٨)

يعاقب بغرامة لا تقل عن مائة جنيه ولاتزيد على مائتى جنيه كل من يخالف أحكام المادتين (٨) فقرة (٩)، (٣٢) من هذا القانون .

وعلى كل محكمة جنائية تصدر حكماً بمعاقبة محاسب قانونى أن ترسل إلى لجنة القيد نسخة من هذا الحكم .

الفصل الثاني

المساءله التأديبية

مادة (٤٩)

تنعقد لجنة النظام والمساءلة التأديبية بهيئة مجلس تأديب الذى يكون له سلطة توقيع أى من الجزاءات الآتية :

١ ـ لفت نظر

٢ ـ الإنذار

٣ ـ اللوم

٤ ـ الحرمان من مزاولة المهنة مدة لاتزيد على سنيتين

٥ ـ شطب الإسم من السجل العام.

مادة (٥٠)

تتم إحالة المحاسب القانونى المخالف إلى مجلس التأديب بناء على قرار من مجلس إدارة الهيئة العليا للمحاسبة والمراجعة .

ويجوز لمجلس الإدارة إحالة المحاسب القانونى إلى مجلس التأديب إذا أفتقد أحد شروط القيد المنصوص عليها فى المادة الرابعة عشر من هذا القانون للنظر فى أمره .

ويجوز لمجلس التأديب وقف المحاسب القانونى المحال إليه مؤقتاً لحين الفصل فيما نسب إليه .

مادة (٥١)

يعلن المحال بالحضور أمام مجلس التأديب بكتاب موصى عليه مصحوب بعلم الوصول قبل موعد الجلسة المحددة بخمسة عشر يوماً مبيناً فيه تاريخ إنعقاد المجلس ومكانة وملخص المخالفة المنسوبة إليه .

ويجوز للمحال الحضور بنفسه أو بوكيل عنه ، على أن لمجلس التأديب أن يكلف

المحال بالحضور شخصيا متى رأى لزوما لذلك .

مادة (٥٢)

يقوم مجلس التأديب بكامل هيئتة أو بمن يندبه من أعضائة بتحقيق المخالفات المنسوبة إلى المحال وسماع شهادة الشهود عند الاقتضاء .

مادة (٥٣)

تكون جلسات مجلس التأديب سرية وتصدر قراراته فى مواجهة المخالف ويشترط لصحة قرارات مجلس التأديب أن تكون مسببة وأن يحضرها المستشار القانونى للهيئة العليا للمحاسبة والمراجعة .

فإذا لم يحضر المخالف أمام المجلس بعد إعلانه يجوز أصدار القرار فى غيبته على أن يكون له الحق فى التظلم منه خلال خمسة عشر يوماً من تاريخ إعلانه به بكتاب موصى عليه بعلم الوصول .

ويكون التظلم أمام مجلس التأديب وعليه سماع أقوال المتظلم قبل الفصل فى تظلمه .

وللمخالف إذا رفض تظلمه أو كان قد فوت ميعاد التظلم الحق فى الطعن أمام محكمة القضاء الإدارى المختصة بالإجراءات المعتادة .

مادة (٥٤)

يجوز لمن صدر قرار بشطب اسمه من السجل لمخالفته أحكام هذا القانون أن يطلب من مجلس التأديب بعد مضى خمس سنوات من تاريخ القرار إعادة اسمه الى السجل .

أما إذا كان الشطب لإفتقاد المحاسب القانونى أحد شروط القيد المنصوص عليها فى المادة الرابعة عشر من القانون فيكون له أن يطلب من المجلس إعادة اسمه فور توافر الشرط المفتقد .

مادة (٥٥)

على لجنة القيد أن تقيد فى سجل خاص جميع الأحكام والقرارات التأديبية النهائية الصادره ضد المحاسب القانونى وأن تؤشر بها فى ملف خاص .

الباب السابع

أحكام إنتقالية

مادة (٥٦)

استثناء من شروط وإجراءات القيد بالسجل العام المنصوص عليها فى هذا القانون يقيد فى الجداول المشار إليها بالمادة الثانية المحاسبون المقيدون بالسجل العام عند العمل بأحكام هذا القانون كل فى الجدول الخاص به مع مراعاة أقدمية قيدهم فى الجداول القديمة على أن يقيد بجدول المحاسبين والمراجعين لشركات الأموال جميع المحاسبين القانونيين الذين كان لهم الحق فى مراجعة حسابات هذه الشركات عند صدور هذا القانون .

مادة (٥٧)

إستثناء من شورط القيد فى الجداول المنصوص عليها فى هذا القانون يجوز قيد المحاسبين بالجهاز المركزى للمحاسبات الذين أمضو عشر سنوات على الأقل فى العمل بالادارات الفنية بالجهاز دون حاجة إلى إجتياز الامتحانات المنصوص عليها فى القانون متى تقدموا بطلبات لقيدهم خلال سنتين من العمل بهذا القانون .

مادة (٥٨)

يحتفظ مساعدو المحاسبين القانونيين المقيدين بالجدول الخاص بهم عند العمل بأحكام هذا القانون لجميع حقوقهم المنصوص عليها فى القانون الملغى رقم ١٣٣ لسنة ١٩٥١ بمزاولة مهنة المحاسبة والمراجعة حتى ينتهى قيدهم لأحد الأسباب المقررة قانوناً وعندئذ يلغى هذا الجدول نهائيا .

شركة مصر / إيران للغزل والنسج

شركة مشتركة بين مصر وإيران

(ميرانكس)

أنشئت فى ظل قانون إستثمار المال العربى والأجنبى
رقم ٤٣ / ١٩٧٤ والقوانين المعدلة له

* ويبلغ رأس المال المدفوع حالياً ٥٤،٢٥٠ مليون جنيه

منها :

٥١٪ حصة الجانب المصرى ويمثلها :

- شركة مصر / شبين الكوم للغزل والنسيج
- شركة مصر للغزل والنسج الرفيع بكفر الدوار
- بنك الاستثمار القومى

٤٩٪ حصة الجانب الإيرانى ويمثلها :

- المؤسسة الإيرانية للتنمية والتجديد الصناعى « إيدرو »

* النشاط الرئيسى : إنتاج وتسويق غزل القطن والقطن المخلوط من نمرة ٤ إلى نمرة ١٠٠ إنجليزى
* الاستثمارات : بلغت الاستثمارات فى الشركة حوالى ١٠٠ مليون جنيه
* الانتاج السنوى ١٢٠٠٠ طن من مختلف خيوط الغزل الحلقى والمفتوح منها ٥٠٠٠ طن تصدير تحقق ما يقرب من ٢٧ مليون دولار فى أسواق أمريكا وكندا واليابان وتايوان وتركيا وإيران ودول شمال أفريقيا ودول السوق الأوربية المشتركة والدول الإسكندنافية

* العمالة والأجور يبلغ عدد العاملين ٣٨٠٠ عامل منها ١٠٣٢ عاملة والباقى من الذكور وتبلغ أجورهم السنوية ما يقرب من ٨ مليون جنيه

الشركة القابضة للغزل والنسيج والملابس

TEXTILE INDUSTRIES HOLDING CO.

ش الطاهر ـ عابدين ـ القاهرة ـ ت : ٣٩٠٥١٥٣ ـ ٣٩٠٦٩٤٣ (٠٢) فاكس : ٣٩٠٣٢٣٥ (٠٢)

El-taher St., Abdin, Cairo, Tel.: (02) 3905153 - 3906943 Fax.: (02) 3903235

شركات الغزل والنسيج والملابس

• شركات القاهرة

شركة القاهرة للصباغة والتجهيز
CAIRO DYEING & FINISHING CO.
المركز الرئيسى : طريق ١٥ مايو / شبرا الخيمة
ت : ٢٢٠١١٩٣/٦٠٨ ـ ص.ب ١٢٧٨ القاهرة
FAX : 2201257
تجهيز الخيوط والاقمشة القطنية والمخلوطة

شركة مصر / حلوان للغزل والنسيج
MISR/HELWAN SPINNING & WEAVING CO.
الإدارة والمصانع : كفر العلو / حلوان
ت : ٥٥٧١٦٤/٥٢١ ـ ص.ب ١٩ حلوان
FAX : 5562718
غزل ونسج وتجهيز الاقمشة القطنية والمخلوطة . ملابس جاهزة

شركة مصر لصناعة معدات الغزل والنسيج والملابس « كرد حلوان »
MISR CO. FOR MANUFACTURING OF TEXTILE EQUIPMENT "KARD HELWAN"
كفر العلو/حلوان ت : ٥٥٤٠٠٤٢ ـ ٥٥٦٢٠٨٥
ص.ب ٩ كفر العلو/ حلوان FAX : 5563711
كساوى ماكينات الكرد . مكوك . ذراع لطاش . كون

• شركات الوجه البحرى والقبلى

شركة الدقهلية للغزل والنسيج (دقهلتكس)
DAKAHLIYA SPINNING & WEAVING CO. "DAKAHLETEX"
سندوب ـ المنصورة . ص.ب ٢ المنصورة
ت : ٣٤٥٨١١ ـ ٣٢٦٢٠٧ FAX : 345835
غزل القطن والمخلوط . ملابس جاهزة . منتجات التريكو

شركة الدلتا للغزل والنسيج (دلتاتكس)
DELTA SPINNING & WEAVING CO. "DELTATEX"
٦ ش الجلاء ـ طنطا ـ ص.ب ٦٩ طنطا
ت : ٣٣٤٤٧٧ ـ ٣٣٤٣٠٨ FAX :334291
غزل قطن . اقمشة قطنية ووبرية . خيط حياكة . ملابس جاهزة

الشركة الشرقية للغزل والنسيج بالزقازيق (شارقاتكس)
EL SHARQIYA SPINNING & WEAVING CO. ZAGAZIG "SHARQATEX"
المصانع : الزقازيق طريق شرويدة
ت : ٢٢٢٧٤٨/٤٩ FAX : 322472
غزل ونسج وتجهيز المنتجات القطنية والصوفية والمخلوطة

الشركة العربية للسجاد والمفروشات بدمنهور
ARAB CARPET & UPHOLSTERY CO., DAMANHOUR
ش النصر ـ دمنهور ـ ت : ٣٤٩٠٩٣ ـ ٣٤٩٧٨٣
FAX : 349978
صناعة السجاد والموكيت الصوف والمخلوط الميكانيكى كوفرتات

شركة دمياط للغزل والنسيج (دمياتكس)
DAMIETTA SPINNING & WEAVING CO. "DAMIETEX"
المركز الرئيسى والمصانع : ٣ ش سعد زغلول
دمياط ت : ٣٢٤٢٨٤ ـ ٣٢٢٠٦٧ FAX :324286
القاهرة : ت ٥٧٥٦٩٨٧
غزل قطن . منسوجات قطنية . ملابس جاهزة . مطرزات

شركة مصر للحرير الصناعى (مصرايون)
SOCIETE MISR POUR LA RAYONNE "MISRAYON"
الإدارة والمصانع : كفر الدوار
ت : ٤٩٢٠٨٧١ ـ ٤٩٣٣٢١٠ FAX.: 4012631
إنتاج الخيوط الصناعية والتريكو فسيكوز نايلون وعادة . هيلانكا .
سجاد بوليستر عادة . إنتاج ألياف صناعية

شركة مصر للغزل والنسيج بالمحلة الكبرى
MISR SPINNING & WEAVING CO. MEHALLA EL KOBRA
المركز الرئيسى والمصانع : ش طلعت حرب . المحلة الكبرى
ت : ٢٢٢٤٠٥٥ ـ ٢٢٢٣٠٠٠ FAX :2227333
غزل ونسج وتجهيز الاقمشة القطنية والصوفية والمخلوطة .
بطاطين . القطن الطبى . ملابس جاهزة

• شركات الاسكندرية

الشركة الشرقية للكتان والأقطان (اورلنتكس)
ORIENT LINEN & COTTON CO. "ORLINTEX"
طريق مصطفى كامل ـ الرأس السوداء ـ اسكندرية
ت : ٥٣٣٧٥١٩ ـ ٥٣٣٦٤٠٤ ـ ٥٣٣٦١٦٦ ـ FAX : 5336936
غزل القطن والكتان والمنسوجات القطنية والمخلوطة

• شركات حليج الأقطان

شركة الدلتا لحليج الأقطان
DELTA COTTON GINNING CO.
١٩ ش الجمهورية ـ القاهرة
ت : ٣٩١٩٠٩٣ FAX :3905853

• شركات تصدير الأقطان

شركة القاهرة للأقطان
CAIRO COTTON CO.
١٢ ش محمد طلعت نعمان ـ الإسكندرية
ت : ٤٨٠١٩٧٥ ـ ٤٨٠٧٧٠٨
FAX : 4809975
تجارة الاقطان والتصدير إلى الخارج

• شركات سلع استهلاكية

شركة بيوت الأزياء الراقية AL-RAKIA CO.
المركز الرئيسى : ٥ ش طلعت حرب ـ القاهرة ـ ت : ٣٩٣١٥٠٠ ـ ٣٩٢٢٧١٢ ـ FAX : 3931500
بيع السلع الاستهلاكية والمعمرة

الشركة المتحدة لتجارة المنسوجات والسلع
١٤ درب سعادة ـ الأزهر ـ القاهرة ـ ت : ٥١٠٦١٨٨ ـ ٥١٠٩٧٦٢ ـ FAX : 5116142
تجارة المنسوجات والسلع الاستهلاكية بالجملة

الشركة العربية لتجارة المنسوجات بالجملة
السيوف ـ الإسكندرية
ـ ت : ٤٨٠٨٦٠٥ ـ ٤٨٠٨٤٧٧ ـ FAX : 5720945
تجارة المنسوجات والسلع الاستهلاكية بالجملة

شركة بيع المصنوعات المصرية
SELLING EGYPTIAN PRODUCTS CO.
٥ ش الباب البحرى ـ الأزبكية ـ القاهرة
ت : ٩٣٤٣٤٤ ـ ٩٠٢٩٢٦ ـ FAX : 934344
بيع السلع الاستهلاكية والمعمرة